

Мастер-класс «Экспортный маркетинг: секреты, ловушки, мифы и стандарты»

04 июля 2017 г., 17:30 – 18:30

г. Москва, Высшая школа экономики, ул. Трифоновская, д. 57

Использование экспортного потенциала российских не сырьевых производственных компаний как одна из моделей устойчивого роста в условиях сокращающегося спроса на внутреннем рынке

В программе мастер-класса - чек-лист основных этапов выхода на зарубежные рынки:

- 1) глубокое изучение рынков: предпочтений ЦА, правовых норм, стандартов качества; планирование объема продаж;
- 2) подготовка продуктовой матрицы, адаптация / разработка продуктов;
- 3) поиск потенциальных дистрибьюторов / создание представительства: основные барьеры, методы работы;
- 4) проработка логистической и таможенной составляющей,
- 5) налаживание продаж и клиентского сервиса;
- 6) стабильный рост за счет повышения маржинальности продаж,
- 7) расширение матрицы по товарным категориям; расширение дистрибуции

Информация о спикере



Семенов Никита Борисович, вице-президент Группы компаний «Тополь групп» (<http://topol.ru>)

Производственные мощности дивизиона Товаров для детей ГК Тополь состоят из 3-х фабрик в Подмосковье и Удмуртии, с производственными площадями более 60.000 кв.м., коллектив - более 800 человек. Клиентская база насчитывает более 300 партнеров в России, странах СНГ, Европы, а также в Китае (<http://www.topol-dt.ru>)