

## О ЧЁМ ПОДУМАТЬ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЫХОДИТЬ НА ЭКСПОРТ

Прежде чем принять решение о выходе на экспорт, взвесьте уже имеющиеся у Вас ресурсы и знания и подумайте об изменениях, которые могут потребоваться.

Рассмотреть следует следующее:

### ОЖИДАНИЯ

- Являются ли цели Вашего выхода на экспорт ясными и достижимыми?
- Известно ли Вам, с чем сопряжено занятие экспортом и что требуется для успеха?
- Открыты ли Вы новым способам ведения бизнеса?

### ЛЮДСКИЕ РЕСУРСЫ

- Справится ли Ваш персонал с дополнительным спросом, связанным с экспортом?
- Есть ли у Вашей команды стремление преуспеть на новых рынках?
- Способны ли Вы быстро реагировать на запросы клиентов?
- Имеются ли у Вас работники с навыками маркетинга в условиях иной культуры?
- Как Вы собираетесь преодолевать языковые барьеры?

### ФИНАНСОВЫЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

- Можете ли Вы получить достаточное капитальное обеспечение или кредитование для производства задуманного продукта или предоставления задуманной услуги?
- Найдёте ли Вы способ для снижения финансовых рисков, связанных с международной торговлей?
- Имеются ли у Вас люди, которые смогут помочь Вам советом по юридическим и налоговым сторонам экспортной деятельности?
- Как Вы собираетесь работать с различными денежными системами?
- Защищена ли Ваша интеллектуальная собственность?

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

- Имеются ли у Вас ресурсы на исследование рынка?
- Как Вы планируете выйти на экспортные рынки?

Жизнеспособны ли Ваши продукты/услуги на намеченном рынке?

## ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛИЕНТА

- Кто уже пользуется Вашими продуктами/услугами?
- Ваши продукты/услуги нацелены на широкое использование или на какую-либо особую группу?
- Пользуются ли они популярностью в какой-либо возрастной группе?
- Имеет ли их потребление иные значимые демографические особенности?
- Какие климатические или географические факторы имеют влияние на использование Ваших продуктов/услуг?

## ВИДОИЗМЕНЕНИЕ ПРОДУКТА

- Требуются ли модификации для того, чтобы сделать Ваши продукты/услуги привлекательными для клиентов?
- Каков срок хранения Вашего продукта? Сократится ли он из-за времени транзита?
- Дорого ли обходится упаковка? Легко ли её видоизменить, если этого потребуют иностранные покупатели?
- Требуется ли специальная документация? Должна ли она соответствовать каким-либо техническим или регуляционным требованиям?

## ТРАНСПОРТИРОВКА

- Легко ли транспортировать продукт?
- Могут ли транспортные издержки поставить под удар конкурентоспособность продажной цены?

## УСТАНОВОЧНОЕ И ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Требуются ли для сборки/установки на месте услуги профессионала или технические навыки?
- Нужно ли послепродажное обслуживание? Если так, имеется ли оно на месте установки или Вам придётся его предоставлять? Имеются ли у Вас на это ресурсы?

## ЭКСПОРТ УСЛУГ

- Если Вы экспортируете услуги, что в них уникального или особенного?
- Предоставляете ли Вы услуги мирового класса?
- Следует ли Вам видоизменить свои услуги с учётом различий в языке, культуре и деловой среде?

Как Вы собираетесь предоставлять услуги: лично, через местного партнёра или электронным путём?

## **МОЩНОСТЬ**

- В состоянии ли Вы будете обслуживать как уже имеющихся клиентов на внутреннем рынке, так и новых иностранных клиентов?
- Сможете ли Вы продолжать удовлетворять иностранных клиентов даже в случае возрастания спроса на внутреннем рынке?