CzechTrade součástí
CzechBusiness

Kde Růst?

Výběr teritorií dle dat, nákladů a reálné šance na úspěch.



Martina Urbánková
Exportní konzultant

Největší trh vs. Nejlepší trh

Cílem není najít největší příležitost na mapě. Cílem je najít trh, kde můžeme reálně uspět.

VELIKOST



Kolik zákazníků je v teritoriu a jak velká je poptávka?

DOSTUPNOST



Dokážeme zákazníky oslovit a obsloužit?

ZISKOVOST

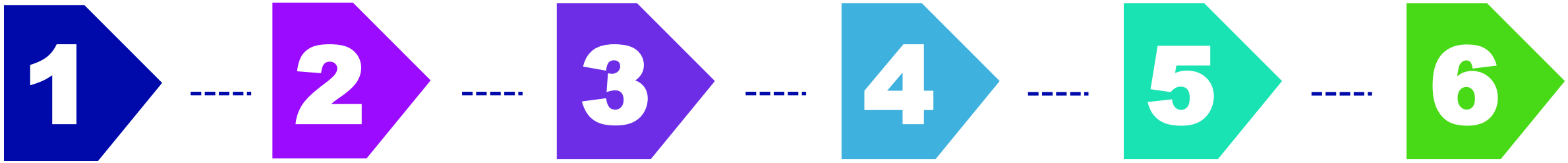


Zůstane po vstupu prostor pro marži?

ROZHODUJE KOMBINACE: poptávky, nákladů, bariér a naší schopnosti uspět.

Kritéria pro výběr trhu

Nejdřív porovnejte země podle stejných kritérií a až poté se rozhodujte.



1 Poptávka

Velikost trhu
Růst
Dovoz

2 Konkurence

Počet hráčů
Ceny
Konkurenční výhoda

3 Bariéry vstupu

Normy
Certifikace
Regulace

4 Náklady

Logistika
Obchod
Servis

5 Kulturní blízkost

Jazyk
Zvyklosti
Chování spotřebitele

6 Přístup k zákazníkům

Partneři
Distributoři
Kontakty

Kde začít hledat data zdarma?

Použijte více zdrojů a ověřte co skutečně říkají o vašem produktu a zákaznících.

EUROSTAT	ACCES2MARKETS	UN COMTRADE
Srovnání zemí, odvětví a ekonomických ukazatelů	*Cla, daně, pravidla a požadavky pro export do zemí mimo EU.*	*Mezinárodní obchod a dovoz dle produktových kategorií.*

Kde začít hledat data zdarma?

Použijte více zdrojů a ověřte co skutečně říkají o vašem produktu a zákaznících.

CZECHTRADE

CzechTrade součástí CzechBusiness

Tržní komunikace, oborové informace a místní kontakty.

ČSÚ A NÁRODNÍ STATISTIKY

Český statistický úřad

Česká exportní data a lokální statistiky cílové země.

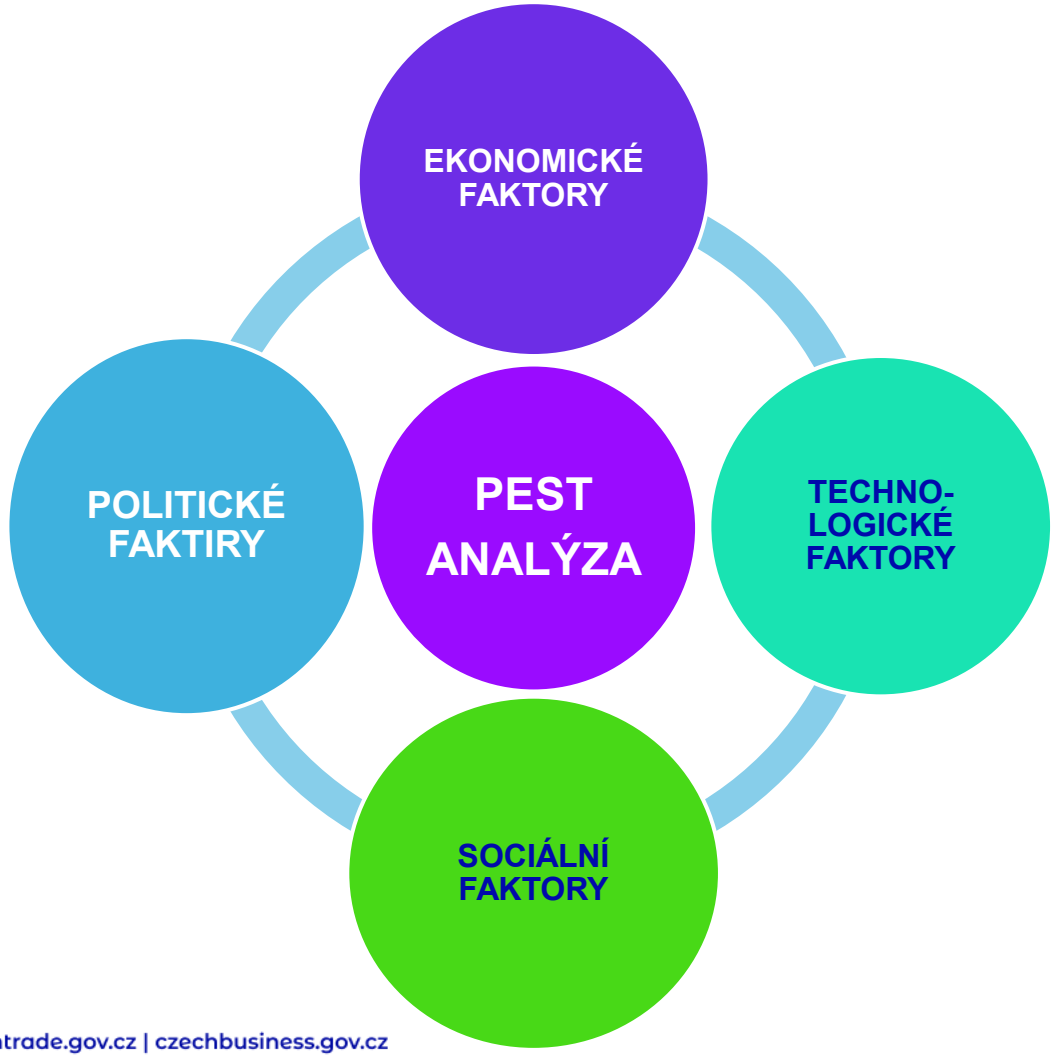
WEBY KONKURENCE A DISTRIBUTORŮ



Cenová hladina, nabídka, kanály a pozice na trhu.

Fáze rozhodování o exportním teritoriu

Rozhodování o výběru exportního teritoria by mělo probírat jako trychtýř.



Fáze 1: Makroekonomická analýza

Pomocí základních filtrů (např. vyloučení válečných zón, zemí s embargem nebo trhů pod určitou hranici HDP) zúžíte výběr na **Longlist** (cca 10 zemí).

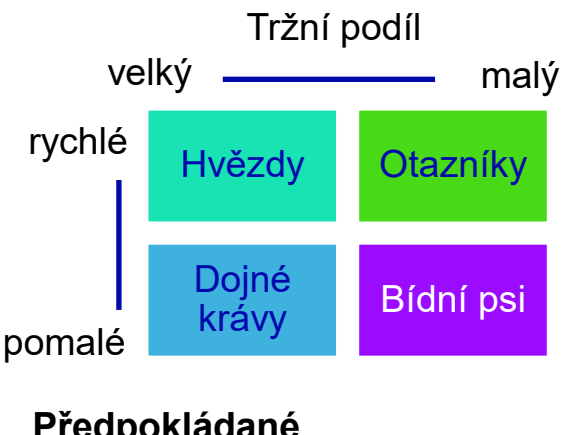
Fáze 2: Oborová analýza

Zkoumáte specifika vašeho produktu. Jaká je v daných zemích konkurence? Jaké jsou certifikace? Aplikujte rámec CAGE a BCG matici.
Výsledkem je **Shortlist** (3-5 zemí)

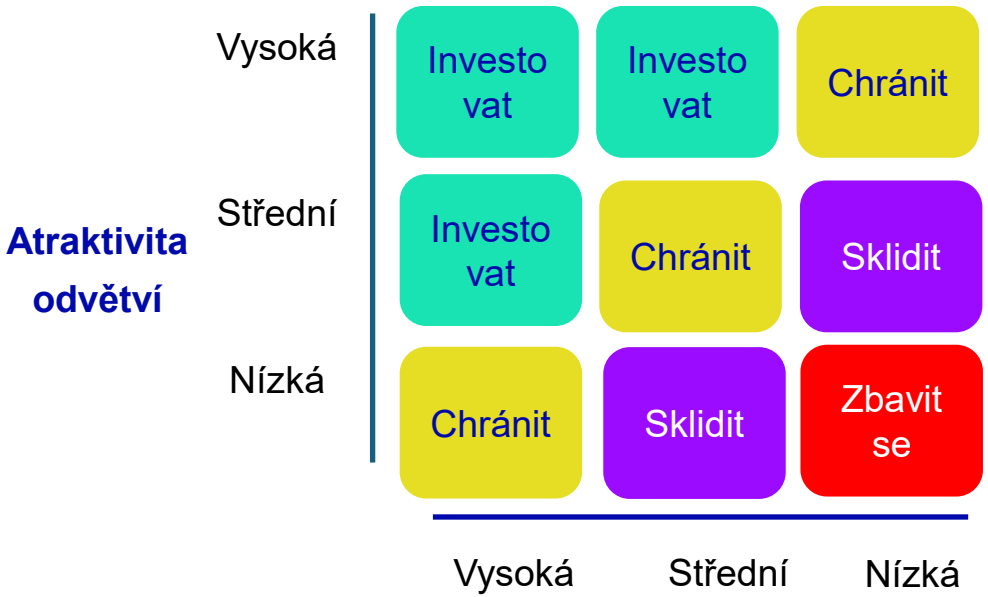
CAGE matice



BCG matice

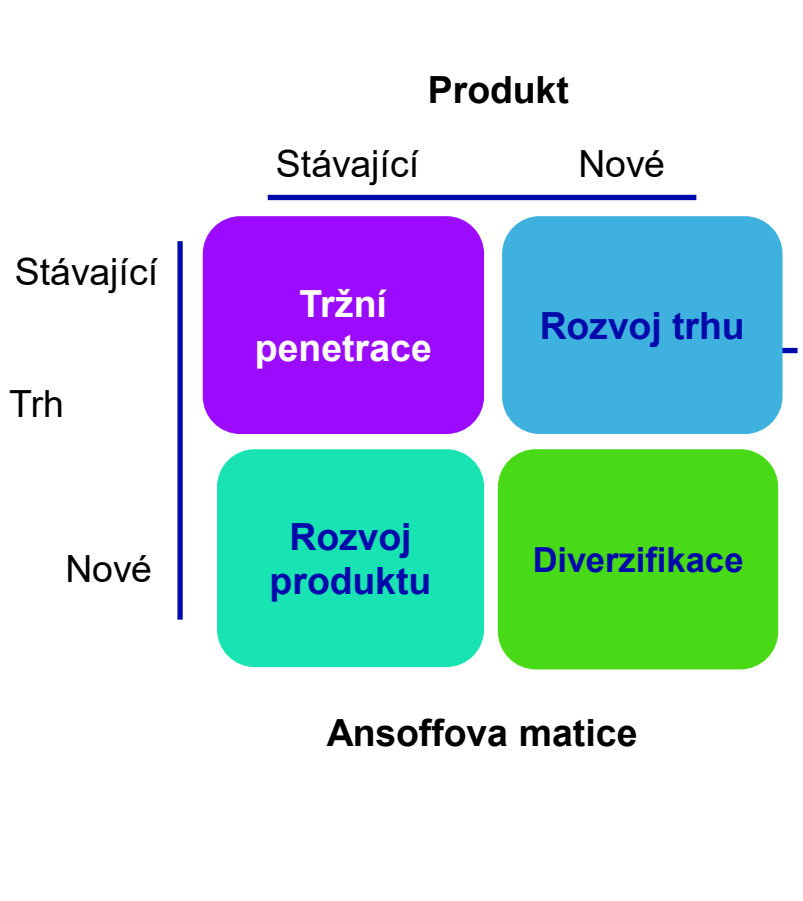


GE McKinsley matice



Fáze 3: Mikroekonomická analýza

Na zbylých 3–5 zemí aplikujete vážený skóringový model a GE/McKinsey matici. Země s nejvyšším skóre a optimálním poměrem riziko/přínos se stává prioritním cílem.



Ansoffova matice

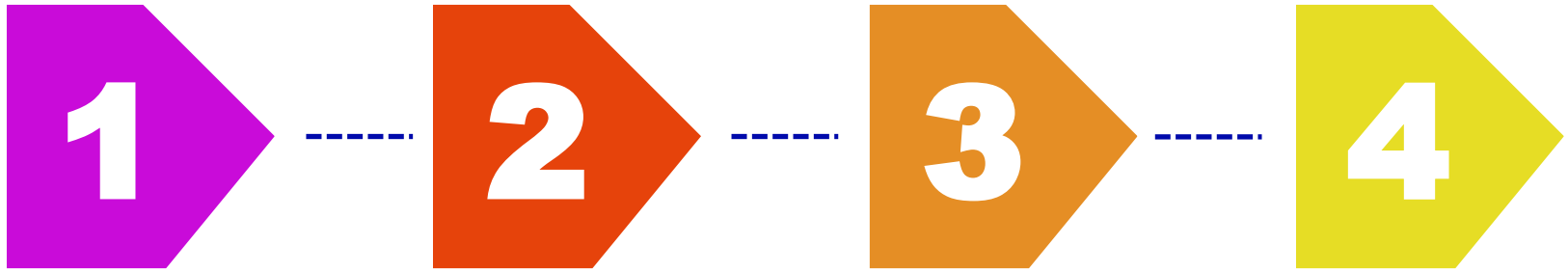
Fáze 4: Strategická harmonizace

Propojení externí atraktivity trhu (data zvenčí) s interními schopnostmi firmy (kapitál, lidé, know-how).

Finální Ansoffova matice exportního rizika a alokace zdrojů.

VÝSLEDKEM JE PRIMÁRNÍ EXPORTNÍ TERITORIUM

Co rozhodně nedělat?



Hurá systém bez průzkumu

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit. Pellentesque pretium lectus id turpis. Integer lacinia.

Copy-Paste Marketing

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit. Pellentesque pretium lectus id turpis. Integer lacinia.

Neznalost dodacích podmínek

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit. Pellentesque pretium lectus id turpis. Integer lacinia.

Sázení na jednoho neprověřeného partnera

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit. Pellentesque pretium lectus id turpis. Integer lacinia.

CzechTrade součástí
CzechBusiness



Martina Urbánková
Exportní konzultant strojírenství

E-mail:
martina.urbankova@czechbusiness.gov.cz
Tel.: +420 725 818 461

CzechTrade
czechtrade
czechtradeofficial3990
design.centrum

