CzechTrade součástí
CzechBusiness

Jak být READY2EXPORT



Vladimír Degťar
ředitel sekce služeb
pro exportéry

Co by firma měla mít a umět, aby byla na export opravdu připravená?



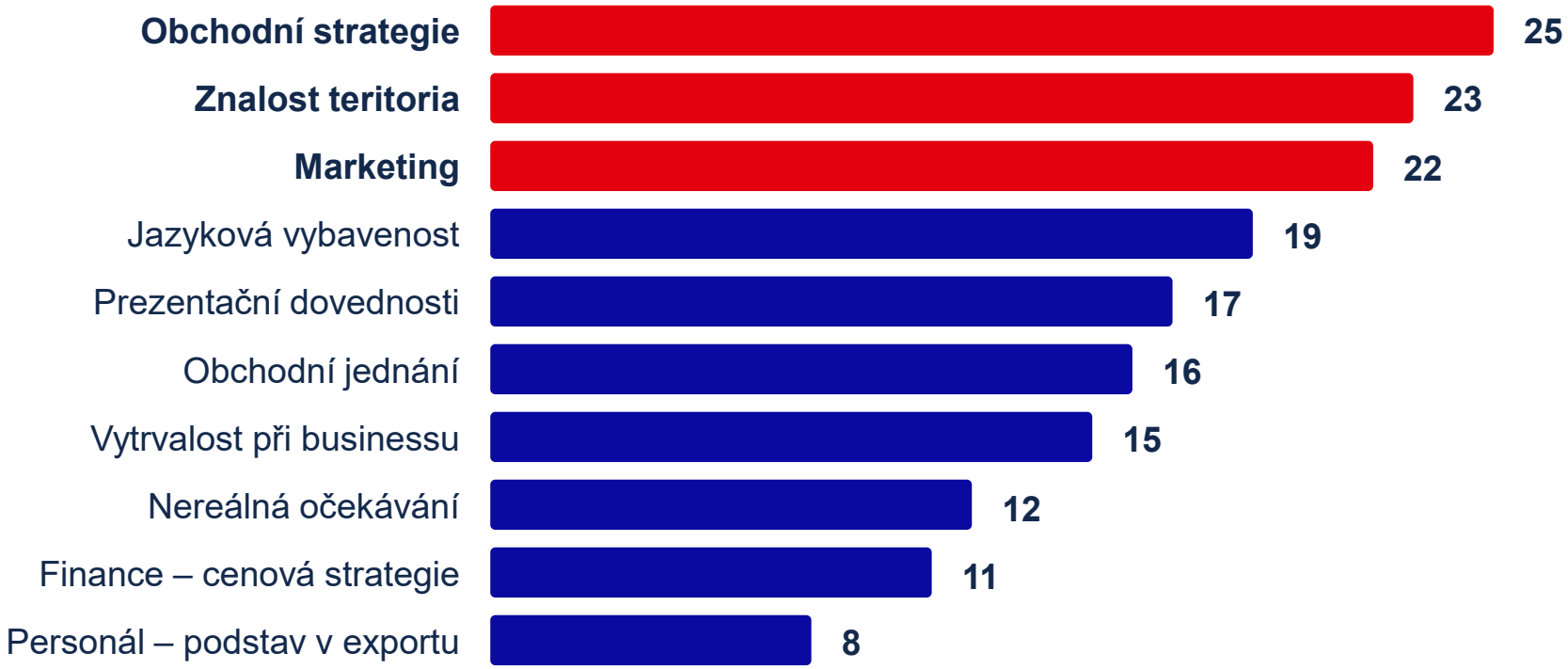
Vyrábíme inovativní a často unikátní produkty. Umíme je ale prodat?

České firmy mají kvalitní produkty a know-how.

Při vstupu na zahraniční trhy ale často naráží na to, jak **produkt správně prezentovat**, oslovit zákazníky a **proměnit kvalitu v obchodní úspěch**.

Jaké znalosti nejčastěji chybí českým exportérům?

Hodnocení ředitelů zahraničních kanceláří, počet zmínek.



Jste Ready2Export?

Ověřte si, zda máte znalosti, dovednosti a zkušenosti pro úspěšný vstup na zahraniční trhy.

Kde odpovíte „ne“, tam vám CzechTrade (součástí CzechBusiness) pomůže najít slabé místo a připravit se.

- [ ] Máme exportní strategii a vybraný cílový trh?
- [ ] Známe zákazníky, konkurenci a pravidla na trhu?
- [ ] Máme web a materiály v jazyce trhu?
- [ ] Umíme produkt představit za dvě minuty v cizím jazyce?
- [ ] Máme exportní cenu se všemi náklady a marží partnera?
- [ ] Máme lidi a trpělivost na budování trhu v řádu let?

První kroky k úspěšnému exportu

Desatero

1. Vytvořte komplexní a lokalizovanou strategii

Připravte si marketingovou strategii navazující na vaši obchodní a brand strategii. Využijte všech 7P marketingového mixu, přizpůsobte produkt cílovému trhu, zmapujte konkurenci a způsob distribuce.

2. Investujte do vzdělávání partnerů

Vybavte distributory potřebnými prodejními a brand materiály. Pozvěte je do ČR poznat vás, vaši značku a kvalitu za kterými stojíte.

3. Nejdříve web, pak reklama

Před investicemi do reklamy si nastavte moderní, SEO optimalizované webové stránky s přehlednými informacemi a dostupností.

4. Definujte KPI pro všechny aktivity

Pro každou aktivitu nastavte jasné metriky úspěšnosti, které vám umožní měřit pokrok a optimalizovat výsledky.

5. Provádějte důkladnou analýzu cílového trhu

Neopírejte se jen o ekonomická data, ale zohledněte i kulturní, právní a logistické faktory. To vám umožní vybrat trhy s reálným potenciálem a minimalizovat riziko neúspěchu.

6. Zvolte správný vstupní model podle svých možností

Ať už jde o spolupráci s distributorem, joint venture nebo vlastní pobočku, vždy pečlivě zvažte investice, míru kontroly a rizika. Správná volba modelu výrazně ovlivní dlouhodobou úspěšnost.

7. Budujte důvěru s místními partnery

Transparentní komunikace, respekt k odlišné kultuře a osobní kontakt mohou být často důležitější než samotná cena. Dodáváte hodnotu, cena je jen jednou z jejích součástí. Silné vztahy s partnery a zákazníky jsou základem udržitelného exportu.

8. Využijte informačních zdrojů v rámci podpory exportu

Získejte podporu a praktické informace pro úspěšný export v rámci konzultací a dotazů v Klientském centru pro export a v portálu Evropské komise Access2Markets.

9. Sledujte obchodní informace a příležitosti

Čtěte aktuality, sledujte kalendář akcí, využívejte obchodní informace k jednotlivým zemím, exportní příležitosti a newslettery na portálech www.czechtrade.cz a www.businessinfo.cz.

10. Pracujte s daty a statistikami

Analyzujte data z Eurostatu a Českého statistického úřadu k dovozům, vývozům a konkurenci v jednotlivých zemích jako součást plánování a výběru vhodných cílových trhů.

Kde začít?

Desatero a checklist

Ke stažení na webu CzechTrade u semináře **První kroky k úspěšnému exportu.**

Prezentační dovednosti

Celodenní seminář
24. listopadu, centrála CzechBusiness

Buďte Ready2Export

Kalendář akcí CzechBusiness

CzechTrade součástí
CzechBusiness



Vladimír Degťar
ředitel sekce služeb pro exportéry

E-mail:
vladimir.degtar@czechbusiness.gov.cz
Tel.: +420 601 383 459

CzechTrade
czechtrade
czechtradeofficial3990
design.centrum

