



Внимание!

Руководители и собственники малых и средних предприятий Нижегородской области, экспортеры и ориентированные на экспорт предприятия, специалисты по ВЭД, маркетингу, коммерции; представители инфраструктуры поддержки ВЭД и предпринимательства!

Приглашаем Вас принять участие в международной практической конференции
«Успешные стратегии выхода на внешние рынки»

Организатор: Центр Бизнес Практики «Лидер»

Генеральный партнер: Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области

Стратегические партнеры: ООО «Компания «БКС», Приволжская лига содействия ВЭД

Дата проведения: 5 июля 2017 года.

Место проведения: Технопарк «Анкудиновка» (ул. Академика Сахарова, д. 4)

Цели конференции:

- продемонстрировать многообразие существующих стратегий выхода на международные рынки, их применимость в разных отраслях и на разных рынках,
- привести российские примеры и дать практические рекомендации по выбору стратегий, помогающих успешно выйти на международные рынки.

На конференции будут рассмотрены стратегии успешного выхода на внешние рынки, конкретные российские и нижегородские примеры использования этих стратегий, в том числе:

- Прямой и косвенный экспорт.
- Электронная коммерция.
- Торговый дом. Представительство.
- Другие бизнес-модели.

Модератор: Галина Кудрявцева, тренер Российского экспортного центра, генеральный директор Центра Бизнес Практики «Лидер».

В течение всей конференции работает информационно-консультационное кафе с участием тренеров Российского экспортного центра:

- Капанова Елена Ярославна – подготовка юридически грамотного внешнеторгового контракта, налогообложение экспорта.
- Капанов Александр Владимирович – работа с таможенной без ошибок.
- Петухов Илья Евгеньевич – особенности защиты интеллектуальной собственности на внешних рынках.
- Лисин Александр Александрович – эффективная внешнеторговая транспортная логистика.
- Плотникова Ирина Николаевна – формирование доверительных отношений с зарубежным партнером с учетом региональной деловой специфики.

Программа конференции

09.00 – 10.00	Регистрация. Приветственный кофе. Выставка-дегустация продуктов питания от потенциальных и действующих экспортеров.
10.00 – 10.15	Официальное открытие. <i>Приветственное слово</i> (приглашены представители Министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области, ГАУ Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области, представители федеральных структур поддержки экспорта)
Пленарное заседание Главные вопросы: <ul style="list-style-type: none"> • Перспективные товарные и страновые направления экспорта нижегородских компаний • Возможные инструменты финансирования экспорта и особенности их применения • Типологии стратегий выхода на внешние рынки и их содержание 	
10.15 – 10.45	Доклад: «Направления и структура экспорта нижегородских предприятий. Достижения и возможности. Рэнкинг перспективности стран для несырьевого экспорта из России». <i>Эксперты НП «Приволжская Лига содействия ВЭД»</i>
10.45 – 11.15	Доклад от Стратегического партнера «Финансовые аспекты реализации экспортных сделок»
11.15 – 11.30	Доклад: «Обзор успешных стратегий выхода на международный рынок». <i>Эксперты Центра Бизнес Практики «Лидер»</i>
Информационные сообщения, обсуждения Главные вопросы: <ul style="list-style-type: none"> • Стратегия ВЭД в контексте стратегии развития предприятия • Ключевые факторы успеха при реализации разных типов внешнеэкономических стратегий • Примеры использования различных стратегий российскими (в том числе нижегородскими) предприятиями 	
11.30 – 12.00	Продвижение российского продуктового бренда на рынках Северной Европы и США. - Любовь Морозова, директор по развитию экспорта, - Татьяна Широкова, бренд-менеджер, Компания «Ярмарка» (Республика Карелия), www.yellisoups.com Продукция компании (под собственным брендом) присутствует в торговых сетях нескольких стран.
12.00 – 12.30	Перерыв на кофе-брейк
12.30 – 13.30	Реализация экспортных стратегий. Компоненты успеха. - «Экспорт пищевой продукции на рынок Австралии» <i>Артем Сайфутдинов, ООО «Эхо», бренд «Белоручка»</i> http://www.belorychka.ru - Стратегия и тактика ведения экспортных операций на рынках Европы и США (через поиск альтернативных дистрибьюторов), <i>Сергей Жаров, генеральный директор ООО «Инструм-Рэнд»</i>

	http://www.irand.ru - «Доза-гран» - тема и спикер уточняются.
13.30 – 14.00	<p>Позитивный опыт выхода российских компаний на международный рынок через открытие представительства в Европе и Азии.</p> <p>- <i>Марк Шойпер, директор Location Promotion Switzerland in Russia, Швейцарский Центр содействия бизнесу при Посольстве Швейцарии в Москве</i> www.eda.admin.ch/swiss-business-hub-russia</p> <p>- <i>Александр Нефёдов, руководитель международного направления АО «НПО «Стример» (Санкт-Петербург)</i> http://www.streamer.ru</p> <p>Компания открыла три представительства: в Швейцарии, в Китае и Тайланде.</p>
14.00 – 14.15	<p>Организация электронной торговли для экспорта. <i>Кудрявцева Г.П.</i></p>
14.15 – 14.45	<p>Подведение итогов. Розыгрыш призов от партнеров конференции.</p>
14.45 – 15.00	<p>Перерыв</p>
15:00 – 16:30	<p>Мастер-класс «10 шагов по выводу брендов на зарубежные рынки»</p> <p>На примере FMCG (fast moving consumer goods) – быстро оборачиваемых потребительских товаров.</p> <p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. принятие решения о выходе на зарубежные рынки 2. выбор стратегии 3. выбор страны 4. выбор продукта 5. создание маркетинговой стратегии и стратегии продаж 6. создание инфраструктуры 7. адаптация продукта 8. построение дистрибьюции 9. продвижение 10. обратная связь с рынка и корректировка <p>Ведущие:</p> <p>- <i>Любовь Морозова, директор по развитию экспорта,</i> - <i>Татьяна Широкова, бренд-менеджер,</i> <i>Компания «Ярмарка» (Республика Карелия),</i> Бренд Yelli. www.yellisoups.com</p>

Условия участия в конференции – **бесплатно.**

Зарегистрироваться по e-mail: eicc-nn@leader-nn.ru

1.ФИО

2.Должность

3. Компания

4. контактный телефон, e-mail

Контактное лицо: Давыдова Наталья, (831) 433-08-58, 278-03-01.