



STRATEGY Links
AccEssMeeting

ROAD SHOW INVESTMENT AGENCY

123317, Russia, Moscow, Moscow-City, Embankment Tower,
Presnenskaya embankment, Building 10, Block C, Floor 5
Tel.: +7 495 651 6621 Fax: +7 495 967 7600
Site: www.strategy-links.com www.CN888RU.com

Organiser



STRATEGY Links
AccEssMeeting
ROAD SHOW INVESTMENT AGENCY

Co-Chair & General Partner



Institutional Support



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации

Asia Leading Hotel



SHANGRI-LA
HOTELS and RESORTS



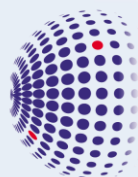
Strategic Partners



MOSCOW
export center

Media Partners

Bloomberg **интерфакс**
INTERFAX



4th AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP RUSSIA – SOUTH | EAST ASIA

Экспорт в страны Юго | Восточной АЗИИ
Работа над ошибками & Успешные ВЭД-кейсы

Дата: 14 Декабря 2018 года

Формат: Ex_Im Best Practices & Export Strategies & Show Cases Workshop

Место проведения: KPMG в России и СНГ (Москва-Сити, Башня на Набережной 10, Башня С, этаж 31)



JAPAN



PHILIPPINES



SOUTH KOREA



INDIA



SINGAPORE



INDONESIA



VIETNAM



MONGOLIA



MALAYSIA

Запрос относительно участия в ВЭД практикуме по устранению системных ошибок, повышению навыков ведения и структурирования экспортных сделок с партнерами из стран Южной и Восточной Азии (далее Ю|ВА).

Уважаемый делегат,

14 Декабря 2018 года в генеральном партнерстве с KPMG в России и СНГ, при поддержке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) пройдет **4th AccEssMeeting Ex_Im Workshop: RUSSIA-SOUTH|EAST ASIA** ([ссылка на сайт](#)) для экспортно ориентированных российских корпоратов на тему: «**Экспорт в страны Юго|Восточной Азии. Работа над ошибками и успешные ВЭД кейсы**». Место проведения: Москва-Сити, Башня на Набережной 10, Башня С, эт. 31.

Цели Workshop:

- повышение качества подготовки и конкурентного уровня профильных ВЭД кадров для сбыта российских товарных групп на экспортных рынках стран **Юго|Восточной Азии** (Япония, Индия, Южная Корея, Монголия, Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Гонконг, Сингапур, КНР, Филиппины);
- представление практических кейсов, негативного опыта (сценарии преодолений) и историй успеха экспортных операторов\поставщиков\торговых домов в страны Юго|Восточной Азии;
- практические навыки переговорных стратегий и понимания особенностей менталитета при принятии управленческих решений в ВЭД сделках в странах ЮВА;
- инструменты защиты в корпоративных конфликтах, урегулирование спорных (финансовых, коммерческих, правовых др.) вопросов, при работе с импортерами стран Юго/Восточной Азии;

Основные тематики модулей Workshop:

Модуль 1: Системные ошибки и заблуждения российских ВЭД операторов на рынке Юго|Восточной Азии (далее Ю|ВА). Ключевые положения закупочной политики азиатских импортеров\сетей (кейсы)

- Сводный опрос 1023 азиатских топ-менеджеров крупнейших импортеров и FMCG сетей региона. Системные ошибки и заблуждения российских ВЭД операторов на азиатском рынке.
- 9 первооснов азиатского ВЭД: Как оценить кто ваш покупатель в Азии? Почему он выбрал именно вас? Сколько планирует потратить? Есть ли у вас то, что ему правильно предложить? Отвечает ли это его запросам? Как сделать так, чтобы он стал вашим постоянным покупателем?
- Какие глобальные изменения происходят у импортеров-дистрибьютеров\суб\поставщиков\ритейлеров, задающих правила игры в странах Ю|ВА? Каковы актуальные экспортные тренды
- Каковы ключевые пункты закупочной политики азиатских импортеров\сетей (на примере кейсов)? Выверенные экспортные стратегии поставок. Как работать с азиатскими импортерами\сетями эффективно (кейсы)? Как не попасть на штрафы? Каким требованиям нужно соответствовать?
- Какие вызовы стоят и каким стратегиям азиатские импортёры отвечают? Требования по срокам поставок, по устойчивому качеству ассортимента из России, по стимулирующим акциям и т.д.
- «Азиатская ВЭД-матрица» на примере экспортных историй успеха и кейсов: Что продавать? Как ввозить? Как сертифицировать? Кто дистрибьютор? Кто владелец СП? => Репатриация прибыли

Модуль 2: Формирование финансово обоснованной модели поэтапной стратегии выхода\точки входа на рынки стран Ю|ВА. Методология комплексного анализа рынков GTR (регион), GTM (страна)

- Инсайт для правильных кабинетных исследований и In-Market анализа для стран ЮВА: факторный анализ рынка и страновые макро-кластеры. Формирование обоснованного заключения с ключевыми показателями для определения потенциальной доли рынка, размера ниш
- Практические рекомендации по анализу портфолио, импортного странового покрытия, динамики по сегментам, географии, конкурентному окружению, определению дифференциации
- Рекомендации по определению стратегических КТС и целевых показателей по дистрибьюции
- Каким образом проанализировать каналы экспортной дистрибуции с целью формирования правильного среза экспортной информации для определения стратегических\страновых платформ и показателей по экспортным продажам
- Определение целевых маркетинговых материалов (дизайна, текстов) и их фокусная адаптация
- Выработка алгоритмов и тестирование товарных групп для предварительного выбора экспортного ассортимента. Определение наиболее эффективных средств для промо-коммуникации

- Как определить матрицу зон ценового позиционирования: по прод. категориям, конкурентам др. в Азии
- Как выработать конкурентную стратегию на примере анализа структуры дистрибуции, количества уровней? Анализа построения дистрибуции ведущих игроков и маржи/наценки
- Как определить стратегическую точку входа для той или иной страны Ю|ВА: города-центры, досягаемость, аэропорты, дороги, порты, склады, плотность КТС и структура населения, штаб-квартиры конкурентов, кадры, анализ зарплат, налоговая среда, преступность, благоприятность проживания\прибывания др.
- Как правильно подготовить: эффективную\малочисленную команду к ведению бизнеса на азиатском рынке экспортного сбыта? Методология оценки торговых представителей и мерчендайзеров
- Предварительное штатное расписание, данные по ФОТ, поиск кадров, список кадровых агентств
- Сертификация: анализ соответствия, определение разрывов и путей устранения несоответствий

Модуль 3: Выработка эффективных экспортных бизнес-моделей на рынках Ю|ВА. Ключевые потребительские тренды. Как отслеживать конкурентные экспортные потоки. Контрафакт

- Источники информации для анализа потенциальных рынков продаж и формирования корпоративной ВЭД TradeMap\Экспортных матриц (на примере: Euromonitor, Nielsen, trademap.org, tradingeconomics.com, командировки и инсайты от участников рынка, статистика ВЭД, профильные выставки, COMTRADE, WTO и Организации Экономического Сотрудничества и Развития (OECD) иное.)
- Как отслеживать конкурентные экспортные торговые потоки и получать достоверный сравнительный анализ: Кто и куда продал? Кому и что продал? По какой цене и в какой динамике?
- Каковы критерии и системный анализ драйверов роста экспортных товарных групп по странам Ю|ВА? Оценка регуляторного воздействия. Анализ недостатков в удовлетворении спроса
- Структура потребления в городах\сельской местности в странах Азии. Экспортные стратегии представления востребованных товарных групп с учетом сегментации продуктов с высоким темпом роста в Ю|ВА
- Примеры успешных экспортных бизнес-моделей с учетом критериев добавленной стоимости
- Примеры многоуровневых ценовых предложений на ваш экспорт в разных странах Ю|ВА
- Каковы успешные стратегии по максимизации ценности экспортного продукта в странах Азии
- Требования к экспортному продукту (успешные российские\мировые кейсы\тренды): состав, упаковка и маркировка, формат продукта, срок годности и сертификация пр.
- Производство под собственным брендом или «азиатское SKU»
- Какие сегменты покупателей незаслуженно остаются в стороне российского экспорта?
- Кейсы по разработке маркетинговой стратегии и операционного маркетингового плана в Азии
- Практические алгоритмы учета ментальных особенностей потребителей и важность системной фиксации результатов на азиатских рынках. Успешные маркетинговые стратегии и брендинг
- Локализация и адаптация под рынок ЮВА: успешные мировые\российские кейсы (название, слоган, рекламные материалы; дизайн и фирменный стиль; история бренда и позиционирование; адаптация вкусовых и других качеств продукта и т.д.). Почему важен «дружелюбный» бренд?
- Как найти и выбрать партнера: практические рекомендации и примеры динамики роста поставок? Результативные ВЭД кейсы по работе с импортёрами и дистрибьюторами с сформированным портфолио экспортных брендов, которые хотят усилиться по одному из направлений и развивать новый бренд
- Чего не стоит делать\что необходимо предпринять в странах Ю|ВА для заключения ВЭД контрактов
- Контрафакт – пути преодоления, практические кейсы, негативный опыт

Модуль 4: On-Line & Digital продвижение российских товаров на рынках ЮВА

- Как устроен рынок медиа\On-Line рекламы в странах Азии? Как работает «внутренняя коммуникация» и основные «уникальные» каналы коммуникаций в Азии: Functional Segmentation Platforms & Mobilized Interests Communities? Продажи через «телефон» как канал On-line покупок
- Маркетинг через социальные сети в странах Азии. Как определить спрос на ваш продукт в сетях?
- Использование Search\Portals\Ecosystem, Social Media, E-Com, Location-based services, Media инструментов в продвижении российских товарных групп. «Дистанционные инструменты»
- ASIA Market Finder: в какую страну выйти, как выйти, как закрепиться (consumer barometer, export trends, demo GCS, market finder (localization\платежи\налоги\реклама др).
- Параллельные «торговые экосистемы» Азии: специфика и особенности в части не пересечений
- Типы блоггеров: KOL`s\Influencers. Типы коммуникаций при ВЭД продвижении (посты/видеоблоги, репосты вашего контента, Life Streams, интерактивные акции (прямые или через блоггеров)
- Кейсы эффективных постов в сервисе микроблогов + посты + репосты.
- Эффективные периоды рекламных кампаний. Инструменты влияния на количество просмотров публикаций. Факторы влияния на рост продаж продвигаемых товарных групп в Азии

- Как развить и закрепить российский бренд на азиатских рынках за счет социальных сетей и профильных сетей бизнес сообществ (badget marketing partner, CPG & E-commerce, Life & Time & Value и пр.).
- Креатив для азиатских потребителей – преодоление критического порога уровня запоминаемости. Почему видео имеет приоритет в ленте для азиатов (Canvas, Collection, синемаграфия, Boomerang & GIF). В какие дистанционные инструменты вкладывать бюджет (реактивация)? Минимальный «джентельменский набор» в рамках коммуникационной компании в ЮВА. О чем первостепенно стоит помнить?
- Web дизайн: Западный или Восточный – рекомендации, давшие эффективный практический результат. Влияние на потребление фактора роста среднего класса (Advanced, Development, Emerging, Lagging Cities) в Азии. Эффективные стратегии позиционирования - кейсы. Работа с ключевыми сетями, Hi-End, MBS, 3G-Маркетинг, рынок KOL, микро-ритейл, социальный маркетинг. Cross Border \ Audience Insight Finder
- Календарь главных событий года для экспортеров в тех или иных странах Азии
- Как лучшие азиатские ритейл сети работают с BIG Data, эффективно управляя customer experience

Модуль 5: Экспортные барьеры и управление рисками. Товарный знак. Менталитет и деловая культура при структурировании сделок. Выставки как канал выхода на экспортные рынки Ю|ВА

- Анализ барьеров и сценарии их преодоления по результатам 107 кейсов (протекционистское тех. регулирование, «преференциальные» соглашения, стоимость выхода на рынок, культура договорных отношений, потребительские предпочтения, логистика, необходимость в местных партнёрах\легальные траектории обхода, ограничения по цепям добавленной стоимости и др.)
- Практические рекомендации по преодолению отсутствия достаточных знаний о деловом партнере в Азии, его ключевых лицах, финансовом состоянии и правовом статусе. Пути преодоления географической удаленности рынков сбыта и подходы управления каналами сбыта
- Практические экспортные кейсы по решению вопросов: неэффективного управления логистическими цепочками в ЮВА; рисков злоупотребления и мошеннических действий со стороны менеджмента предприятия/партнеров по экспортной деятельности; отсутствия оперативного контроля регуляторных, экономических и политических изменений
- Рекомендации по защите интеллектуальной собственности\адаптации продукта на примере кейсов. Торговая марка: лингвистическая\визуальная экспертиза. Охрана товарного знака
- Что может быть товарным знаком в странах ЮВА (бренд, SKU, элементы оформления, цветовая гамма, внешний вид упаковки и др.). Можно ли регистрировать оригинальное изображение? Защита IP
- Как выбрать целевую выставку в Азии? Как выбрать бренд выставки? Стоит ли посещать одну и ту же выставку в разных регионах? Стенд: индивидуальный или коллективный?
- Как эффективно организовать участие в выставках ЮВА (самостоятельно или через посредника)?
- Как отличить серых агентов от белых и правильно выбрать агента? Практические лайфхаки

Модуль 6: Финансовое и межбанковское взаимодействие как основной инструмент развития трансграничных ВЭД сделок со странами Юго|Восточной Азии. Система санкционных ограничений и \ или пути преодоления

- Может ли тенденция к усилению USD\национальных валют стран Ю|ВА и волатильности цен на товары усложнить перспективы экспорта? Актуальные аспекты по межбанковскому сотрудничеству в экспортных отраслях: основные тренды и проблемные точки в меру санкционных ограничений
- Почему азиатские банки препятствуют открытию расчетных счетов и приему платежей российских компаний - траектории обхода и практические решения. Модели для ваших азиатских партнеров в случае, если локальные финансово-банковские институты не пропускают платежи» в меру санкционных директив
- Азиатские офшоры: основные преимущества и недостатки. Учет НДС положений при экспорте в ЮВА. Исламские финансы как инструмент экспортного взаимодействия (Индонезия, Малайзия)
- Специфика ВЭД операций, выведенных из-под валютного контроля азиатских регуляторов: основные особенности, кейсы из различных ВЭД отраслей. Способы расчета.
- Российские\азиатские успешные ВЭД кейсы структурирования сделок торгового финансирования. Сценарные модели решения проблем доступа к торговому финансированию и колебанию курса валют

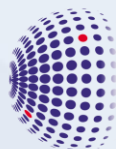
Просим Вас рассмотреть возможность принять участие (профильных коллег) в [Workshop](#) (проект Программы прилагается).

С уважением,

Лукиан Владислав

Управляющий директор

AccEssMeeting



4th AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP

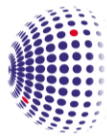
RUSSIA – SOUTH | EAST ASIA

SOUTH | EAST ASIA: EXPORT BEST PRACTICES & SHOW CASES & STRATEGIES

ПРОГРАММА WORKSHOP

Драфт: 22 октября 2018 г.

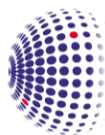
Регламент	Сессии \ Спикеры
09:30--10:00	Регистрация слушателей. Приветственное кофе. Business Networking
10:00--10:15 Opening Speech	Сессия открытия. Приветственное слово Виталий Шеремет - Партнер, KPMG в России и СНГ
10:15-14:00	EX-IM Workshop Strategies: Системные ошибки российских компаний на рынках Юго/Восточной Азии
	Илья Строкин - Директор, KPMG в России и СНГ <i>Выхода на рынок стран Юго/Восточной Азии: потребительские предпочтения, ключевые тренды, факторы успеха, практические корпоративные кейсы, преодоление ВЭД барьеров</i> Ивао Охаси – Советник, Японская ассоциация по торговле с Россией и Восточной Европой, <i>РОТОВО Экспорт в Японию – специфика менталитета, переговорные особенности и стратегии выхода</i> Вадим Тылик – Президент, RMAA Open Asia <i>Как устроен рынок медиа\online рекламы в Японии и Южной Корее? Что важно знать российскому экспортеру для успешной интеграции на рынке</i> Луис Чан – Главный экономист, Правительство Гонконга - Hong Kong Trade & Development Council <i>Гонконг – стратегическая «точка входа» на экспортные рынки Азии и Материкового Китая</i> Алекс Васильев - Директор по международному сотрудничеству, Yandex.Market <i>Определение фокусных КТС и целевых показателей по дистрибьюции в Азию. Стратегии представления востребованных SKU с учетом сегментации продуктов с высоким темпом роста</i> Геннадий Кононенко - Директор по развитию бизнеса и продаж, Экспорт 29 <i>Вывод российских поставщиков в Южную Корею, Китай и Вьетнам. Как мы это сделали?</i> Андрей Валуев – Глава по работе с иностранными финансовыми учреждениями, ПАО ВТБ Банк <i>Финансовое и межбанковское взаимодействие как инструмент развития трансграничных ВЭД сделок со странами ЮВА. Санкционные ограничения: траектории обхода\практические решения</i> <i>Модератор</i> Дмитрий Востриков - Исполнительный директор, РУСПРОДСОЮЗ
14:00-15:00	Stand-Up Business Lunch. Networking & B2B с лекторами-практиками. Export PIN2WIN Sessions
15:00-18:00	Best Practices&Show Cases: Практические кейсы результативного ВЭД со странами Юго Восточной Азии
	Алексей Солонович – Генеральный директор, Qingdao Green Farm International Trading Co., Ltd. <i>Как попасть на полки ведущих ритейл-сетей Китая? (ритейл-кейсы: Parkson, Younghui Superstores, RT-Mart, Suguo, Jia-Bei, SanJiang, CityShop, Spar, BHG, Lotus, Rainbow, Wumart, Vanguard, Apita, Life, Fresh Mart, E-Mart, Lianhua, G-Super, NGS, Jiadeli, Aigou, Liqun, Meet All, Hongqi, Weekly, Grand Vida)</i> Александр Прихно - Директор по экспортным продажам в страны Азии, Объединенные кондитеры <i>Методология и подходы компании к выбору продукта и схемы дистрибуции. Подготовка эффективного коммерческого предложения (Япония, Южная Корея, Монголия, Вьетнам, Гонконг)</i> Тимоти Оденвальд – Директора по развитию бизнеса в странах Персидского Залива, Индии, Азиатско-Тихоокеанском регионе, SPLAT Global <i>Кейсы по работе с импортёрами и дистрибьюторами с сформированным портфолио брендов (Япония, Индия, Южная Корея, Монголия, Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Филиппины)</i> Михаил Лелюк - Начальник экспортного отдела, Fanagoria <i>Ключевые пункты закупочной политики азиатских импортеров\сетей\поставщиков (на примере кейсов: Япония, Малайзия). Выверенные экспортные стратегии поставок</i> Саодат Султанова - Заместитель генерального директора по ВЭД, Русский икорный дом <i>Практические алгоритмы учета ментальных особенностей потребителей и важность системной фиксации результатов на азиатских рынках. Успешные маркетинговые стратегии и брендинг (на примере экспортных кейсов: Япония, Южная Корея, Гонконг, КНР, Сингапур)</i> Александр Малютин - Совладелец, ПРОМАРК-Экспорт* <i>Экспорт в Азию - возможности для производителей яйца, растительного масла и мяса (курица, индейка, красное мясо: говядина\баранина). Азиатский бренд? Кейсы: Вьетнам, Индонезия.</i> <i>Модератор</i> Виталий Шеремет - Партнер, KPMG в России и СНГ
18:00-19:30	Networking. Вечерняя кофе пауза



4th AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP RUSSIA – SOUTH | EAST ASIA

НАШИ ПАРТНЕРЫ & КЛИЕНТЫ





4th AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP RUSSIA – SOUTH | EAST ASIA

AccEssMeeting *Export Road Shows & Workshops Portfolio*

Формат AccEssMeeting проводится на постоянной основе в материковом\оффшорном Китае и странах Ближнего Востока (Пекин, Абу-Даби, Шанхай, Дубай, Гонконг, Гуанчжоу, Москва, Рига, Манама и др.)



Sberbank Russia - Ex_Im Workshop 2018



KPMG Russia&CIS - Ex_Im Workshop 2018



ROSBANK - Investment Workshop 2017



Sberbank - Beijing Road Show 2017



VTB&VEB - Abu Dhabi Road Show 2015



Sberbank&VTB - Beijing Road Show 2015



Sberbank&VTB - Shanghai Road Show 2016



VEB&Sberbank - Dubai Road Show 2013



UNIDO GMIS - Abu Dhabi 2017



KPMG Russia&CIS Invest Workshop 2016



Riga - Invest Road Show 2013



KPMG China - Beijing Master Class 2017



Sberbank&VEB Abu Dhabi Road Show 2012



VEB - Manama Road Show 2013



KPMG Russia - Ex_Im Workshop 2017

Новостные репортажи – CCTV \ CGTN \ Russia Today – [клик на фото](#)



CCTV Asia Biz News Report – NDR 2015



CGTN America Biz News Report–NDR 2017



Abu Dhabi Non Deal Road Show 2015