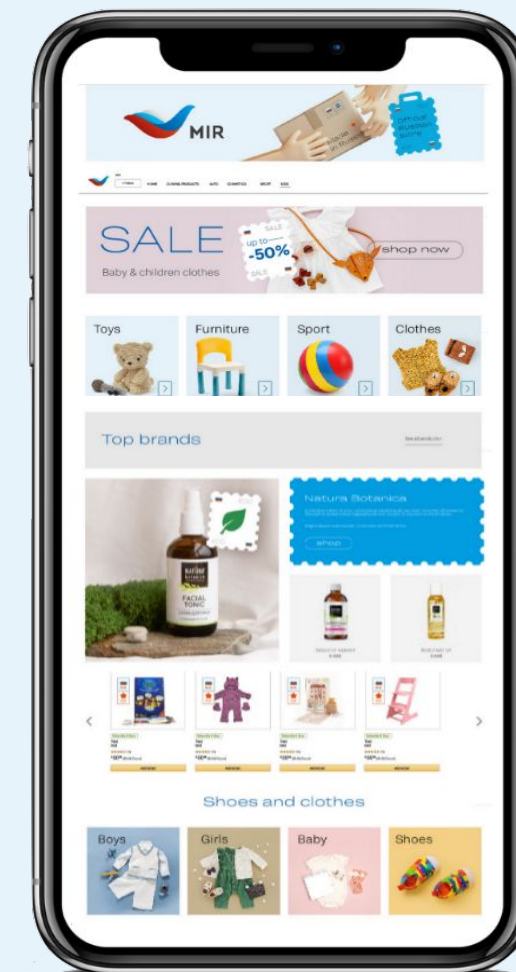
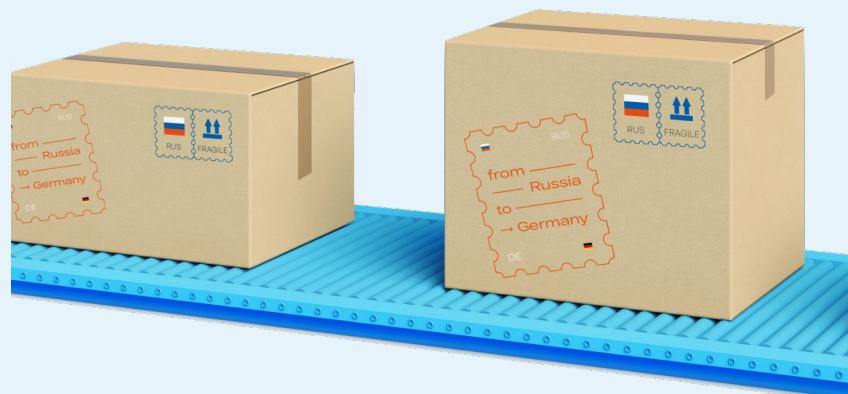




«РЭЦ» и «Почта России» запустили Национальный магазин на Amazon.de

Оператор – RusPost GmbH
Партнер на территории России
– ООО «Экспорт Сервис»



ЧТО ТАКОЕ НАЦИОНАЛЬНЫЙ МАГАЗИН MIR?



Российский Экспортный Центр совместно с Почтой России создали онлайн магазин российских товаров MIR внутри европейского Amazon.de.

Магазин MIR - это онлайн витрина, представляющая потребительские товары в разных категориях: косметика, одежда и аксессуары, товары для дома и сада, детские товары, игрушки, товары для творчества, а также еда, напитки и многое другое.

Листинги каждой компаний размещаются, оптимизируются и продвигаются в соответствии с их спецификой внутри рыночной ниши.

Комплексное решение по размещению в магазине MIR позволяет оперативно выйти на рынок Европы, минимизировать риски и снизить стоимость выхода.



Самостоятельная организации экспорта в Европу под силу крупным компаниям с товарами, доказанным спросом на них и достаточными инвестиционными ресурсами, чтобы покрыть сопутствующие риски.

Amazon предъявляет высокие административные требования к продавцам. Чтобы стать продавцом Amazon самостоятельно вам понадобится:

- европейское юридическое лицо с настоящей бизнес-историей, минимум с тремя сотрудниками;
- организовать открытие аккаунта на Amazon;
- организовать международную цепь поставки;
- сертифицировать некоторые виды товаров;
- иметь опыт в продвижении товаров в Европе и на Амазон;
- оперативно реагировать на вопросы/претензии покупателей.

Мы создали доступное решение для выхода на рынок Европы, сократив требования к компетенциям и ресурсам:

1. Не требуется открывать юр. лицо в Германии;
2. Не требуется носитель языка и переводчик;
3. Не требуется завозить большой объем товаров;
4. Не требуется раскручивать магазин с нуля;
5. Не требуется опыт работы на Amazon;
6. Не требуется опыт продвижения в Европе



 **RUS**

В рамках сервиса мы предоставляем полный набор услуг “под ключ” и оказываем поддержку на каждом этапе пути экспортера



RUS 

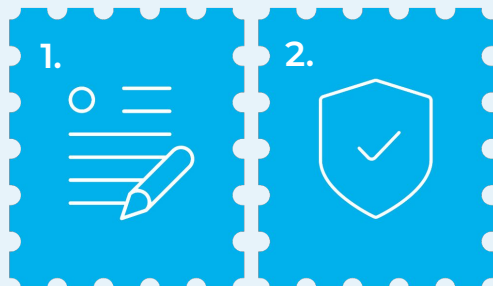
- Анализируем ассортимент, помогаем с выбором наиболее перспективных товаров, рассчитываем оптимальную розничную цену;
- Локализуем и адаптируем описания товаров;
- Готовим листинги и размещаем в магазине;
- Организуем рекламное и маркетинговое сопровождение;
- Организуем администрирование продаж, включая оперативное взаимодействие с покупателями и трансфер выручки в РФ;
- Забираем товары со склада поставщика, контролируем доставку до порога покупателя;
- При необходимости оказываем содействие в получении сертификации и оказании дополнительных услуг.

Кроме того, предприятия могут претендовать на финансирование затрат на размещение и продвижение на электронных торговых площадках от Центров Поддержки Экспорта.

СХЕМА РАБОТЫ

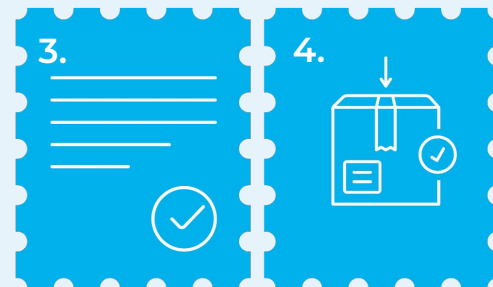


Экспортер



1. Пройти скоринг

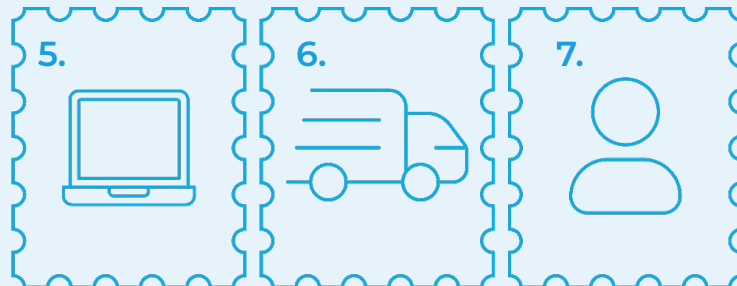
2. Получить гос. поддержку



3. Заключить контракты

4. Подготовить товар к отправке

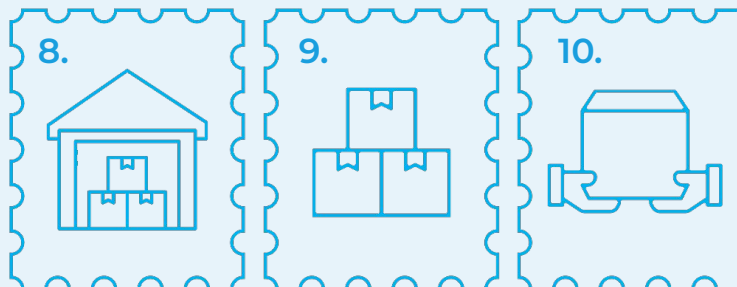
Оператор



5. Разместим в национальном магазине

6. Доставим на склад оператора в Берлине

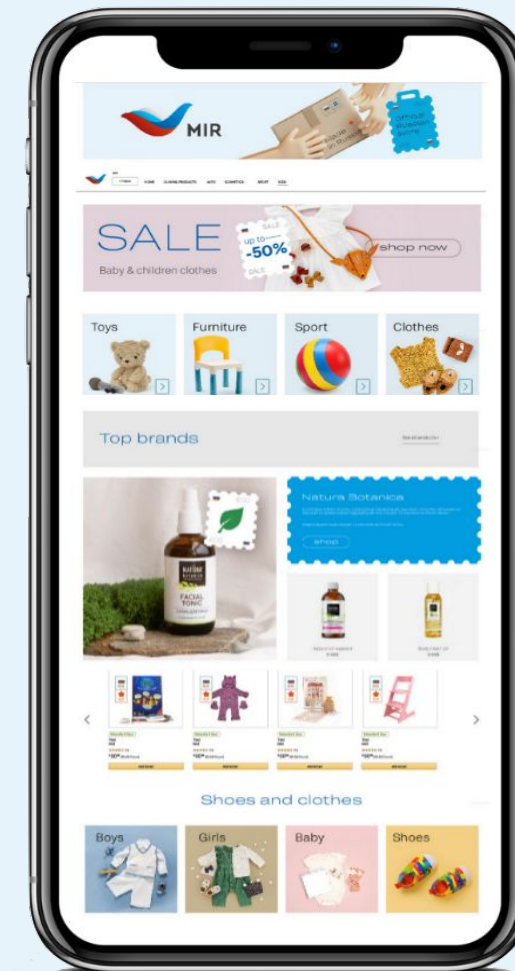
7. Организуем таможенную очистку



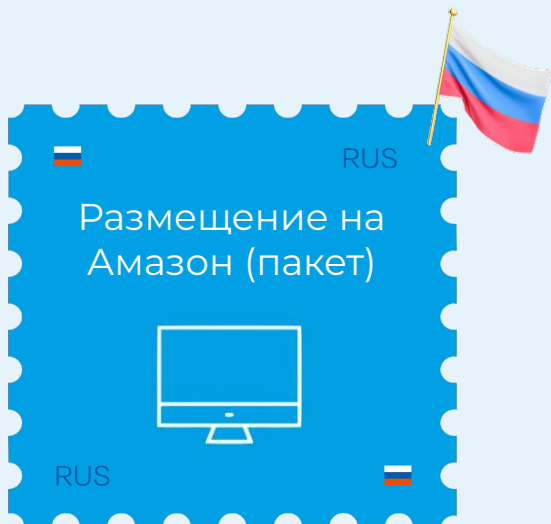
8. Обеспечим хранение и мониторинг стоков

9. Организуем фулфилмент

10. Доставим покупателю



СТРУКТУРА УСЛУГ



Для удобства экспортера все услуги сгруппированы в несколько блоков. В пакет услуг по размещению собраны те услуги, которые могут быть компенсированы МСП Центрами поддержки экспорта.

Пакет услуг зависит от длительности размещения, количества листингов, объема рекламной поддержки.

Экспортер может выбрать подходящий для себя пакет или попросить адаптировать его.



Расчет транспортных услуг производится для каждого экспортера отдельно, поскольку объем и габариты груза, география транспортировки отличаются и не могут быть объединены в стандартный тариф.

Мы можем организовать доставку в Москву

Далее груз будет доставлен в Германию

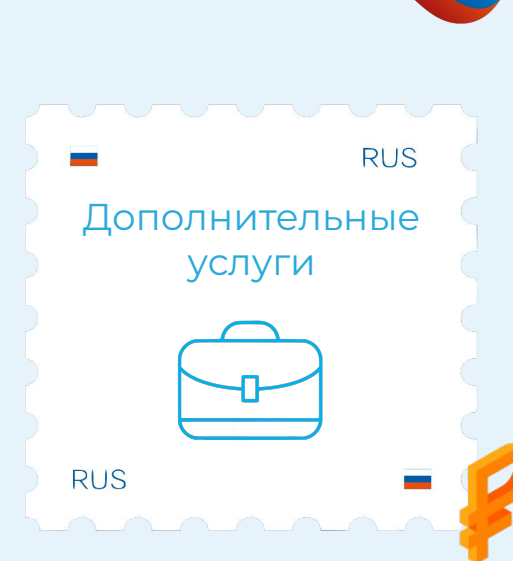
В этот блок входят услуги брокеров.



Основная модель работы на Amazon подразумевает доставку и хранение товаров на собственном складе Amazon.

В некоторых случаях разрешается и рекомендуется использовать склад оператора (для крупногабаритных товаров, запасов для пополнения стока, одновременного размещения в нескольких каналах продаж)

В рамках подготовки КП учитываются потребности экспортера и особенности его товара.



Экспортеру могут потребоваться дополнительные услуги, не включенные в пакет услуг, например, маркетинговое продвижение, выход и размещение на других площадках, адаптация презентационных материалов и др.

В коммерческое предложение будут добавлены необходимые пункты и расчет по ним.

Листинги / Месяцы	3	6	9	12
1	101,473	158,716	196,678	229,663
5	194,327	322,308	391,201	443,507
10	283,441	481,186	585,010	662,089
15	345,602	594,451	729,475	831,949
20	416,748	722,920	890,389	1,018,050
25	478,909	836,185	1,034,854	1,187,910
50	789,715	1,402,510	1,757,179	2,037,210

В пакеты включены:

- 1) Услуги по созданию, размещению и поддержке листингов, консалтинговые услуги по формированию и сопровождению отгрузок на Амазон,
- 2) Стартовый рекламный бюджет (PPC) необходимый для формирования стратегии конкурентного продвижения в соответствии с товаром и нишей.
- 3) Стартовый бюджет на услуги по хранению и обработке заказов на складе в Германии (фулфилмент)

ЧТО ВХОДИТ В ПАКЕТ?



Подготовка,
работа по
созданию
ЛИСТИНГОВ

Консалтинг,
обучение и
сопровождение

Маркетинг и
продвижение +
рекламный
бюджет

Поддержание
листингов

Проверка информации для создания листинга и ценового предложения.

Адаптация и создание набора «продающих» текстов согласно регламенту создания листинга Amazon на языке целевого рынка.

Техническое заведение листинга (карточки товара) и отгрузок товара в Amazon.

Настройка back-end, включая настройку поисковых запросов по товару.

Рекомендации по заполнению анкет с данными.

Формирование ТЗ по созданию визуальной части листинга и текстов.

Обучение корректной маркировке, упаковке и отправке товаров на склад Amazon.

Консультация экспортера по вопросам ВЭД и работе с ЭТП.

Обеспечение контроля за корректностью маркировки и упаковки по фото и видео.

Аналитика ценообразования, расчет стоимости товара в Германии.

Подбор ассортимента, наиболее перспективных позиций, оценка потенциала продаж товара.

Настройка внутренней и внешней рекламы, формирование акций и скидок, генерация и размещение купонов.

Реализация рекламного продвижения на Amazon с оплатой за клик (в рамках рекл. бюджета, указанного в пакете).

Мониторинг и оптимизация листинга в режиме реального времени, включая ротацию заголовков, преимуществ товара и ключевых запросов.

Работа с сообщениями и/или претензиями от конечных потребителей – своевременное и корректное ведение переписки.

Предоставление клиенту периодических отчетов о результатах продаж, осуществление платежей за проданный товар.

Мониторинг наличия товара на складе Amazon.



Основной

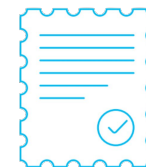


Договор услуг на размещение
(опционально - трехсторонний договор с ЦПЭ)

Дополнительные



Контракт на
транспортные услуги
и услуги брокеров



Договор поставки
(экспорт/импорт)

ШАГ 0. Прохождение услуги «Подбор маркетплейсов» на портале «Мой экспорт» ([ссылка](#))

ПАРАМЕТРЫ УСЛУГИ

Кто оказывает услугу:	Российский экспортный центр
Срок оказания услуги:	Моментально
Стоимость:	Бесплатно
Требования:	Регистрация в Едином личном кабинете ФГАИС «Одно окно» и заполненная анкета (< 15 минут)

В рамках услуги клиент проверяет свою готовность к размещению в Национальном магазине на Amazon.de на основании базовых критериев.

Если в списке рекомендованных Вам площадок есть Национальный магазин на Amazon.de, Вы получите на электронную почту соответствующее письмо с просьбой прислать презентацию Вашей продукции для передачи на экспертную оценку Оператора.

В случае возникновения вопросов обращайтесь по адресу ask@exportcenter.ru



 RUS

АЛГОРИТМ ПОЛУЧЕНИЯ УСЛУГИ

- Зарегистрироваться на портале «Мой экспорт» (myexport.exportcenter.ru)
- Перейти на [страницу сервиса](#) и нажать на кнопку «Получить услугу»
- Ответить на вопросы анкеты (видео-инструкция доступна по [ссылке](#))
- Далее система автоматически подберет подходящие площадки и даст индивидуальные рекомендации

RUS 



Оператором Национального магазина РЭЦ и Почты России является RusPost GmbH (29/450/03325).

Подрядчиком по нижеуказанным услугам может являться либо Оператор, RusPost GmbH, либо уполномоченный эксклюзивный представитель на территории Российской Федерации или Республики ФРГ.

Контакты:

В Германии:

Саида Алдамова
export@ruspost.eu
+49 160 92838280

В России:

[Никита Усольцев](#)
Nikita.Usoltsev@russianpost.ru
+7 925 524-57-27



СПАСИБО!



Германия - это входная точка и первый шаг к выходу на рынки стран Евросоюза

ШАГ 1.

Размещение в Национальном магазине Amazon.de в Германии

ШАГ 2.

Развитие в Германии других каналов продаж:

- Выставки
- Офлайн шоу-рум
- Этнические магазины
- Оптовые компании
- Федеральные торговые сети

ШАГ 3.

Выход в другие страны Евросоюза через Amazon и другие каналы продаж





- Высокий потенциал продаж – огромное количество покупателей во всем мире;
- Высокий уровень лояльности к Amazon со стороны покупателей;
- Развитая инфраструктура, включая логистику и склады;
- Возможность быстрого выхода на рынок и старта международных продаж;
- Разнообразный набор инструментов продвижения и рекламы товаров.

Как продажи на Amazon могут помочь продвижению товаров офлайн?

Присутствие на Amazon – это присутствие на рынке страны или группы стран, что может стать весомым аргументом в ходе переговоров с торговыми сетями.

Товара нет на Amazon - компании нет на рынке.