

ЭКСПОРТЕРЫ 2.0

КО-БРЕНДИНГОВАЯ ПРОГРАММА СКОЛКОВО И РЭЦ

СКОЛКОВО – ОСНОВАНО
В 2006 ГОДУ (13 ЛЕТ)

**СКОЛКОВО –
ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ
БИЗНЕС-ШКОЛА В РОССИИ**

МИССИЯ –
ПОМОГАТЬ УСПЕШНЫМ
СТАТЬ БОЛЕЕ УСПЕШНЫМ



ПРО ШКОЛУ



ШКОЛА СЕГОДНЯ

2200



выпускников Degree программ (MBA, EMBA)

18000



выпускников программ для корпораций и предпринимателей

9



исследовательских центров

150



опубликованных исследований в различных областях

6



наград на мировых конкурсах бизнес кейсов

50%

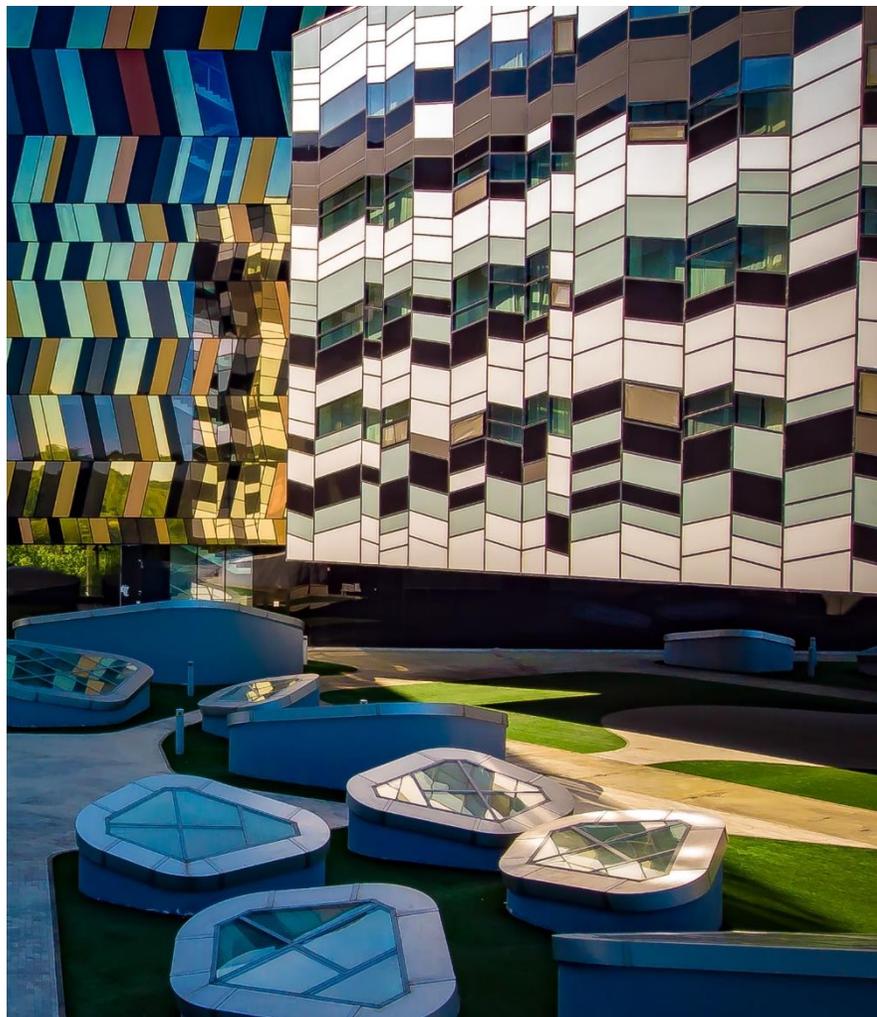


студентов MBA получают гранты на обучение



Сообщества и специальные программы для выпускников

ШКОЛА В 2019 ГОДУ ПОЛУЧИЛА МЕЖДУНАРОДНУЮ АККРЕДИТАЦИЮ EQUIS*



СКОЛКОВО И РЭЦ

- Национальный проект «Международная кооперация и экспорт»
- Механизмы поддержки экспортеров
- Возможность применить опыт Сколково по работе с предпринимателями и бизнесом в государственном проекте – акселерационная программа Экспортеры 2.0

МЫ ВЕРИМ:

Развитие экспорта – редкий случай, когда цели бизнеса и государства совпадают и возможно партнерство

Есть много компаний с конкурентоспособным продуктом, которые не пробовали или боятся выходить на внешний рынок

Экспорт – возможность компаниям увеличить в разы выручку и большой потенциал для развития



по итогам программы разработали новое оборудование (сепаратор для разделения мусора) и начали Экспорт в Европу

SIBERIAN WELLNESS

по итогам программы экспортируют в 65 стран, сделали ребрендинг, сменили позиционирование, начали экспорт в Китай, ведут переговоры по строительству завода во Вьетнаме



по итогам программы вошли в партнерство с 5-тью международными компаниями и увеличили в 3 раза количество каналов продаж. Вступили в долю испанский старт-ап и через него осуществляют выход на испаноговорящий рынок





INVATECH
GROUP

по итогам программы **заключили договор с компанией Airbus** на поставку деталей



по итогам программы **выбрали страну для выхода на международный рынок, прописали базовые управленческие процессы** взаимодействия между центральным офисом и территорией. Ведут переговоры по заключению первого контракта с Индией





ПРО ЧТО ПРОГРАММА

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

развитие экспортного
потенциала компаний

ИТОГ ОБУЧЕНИЯ

- Разработка экспортной стратегии компании с детальной дорожной картой
- Запуск международных продаж / увеличение экспорта
- Выход на международный рынок / расширение географии продаж
- Вывод нового продукта
- Увеличение экспертизы в международных продажах, развитие управленческих навыков

ТОП- РУКОВОДИТЕЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

- Управляющие собственники
- Генеральные директора
- Директора департаментов

ПРОГРАММА НАИБОЛЕЕ РЕЗУЛЬТАТИВНА, КОГДА ОТ КОМПАНИИ УЧАСТВУЮТ 2-3 РУКОВОДИТЕЛЯ

КРИТЕРИИ

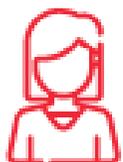
- Объем выручки более 100 млн. рублей в год (средний за 3 предшествующих года)
- Доля международных продаж более 0,1% от общего объема выручки (за 3 предшествующих года)
- Не является сырьевой и торговой компанией
- Стоят задачи выхода или расширения экспорта



ДЛЯ КОГО

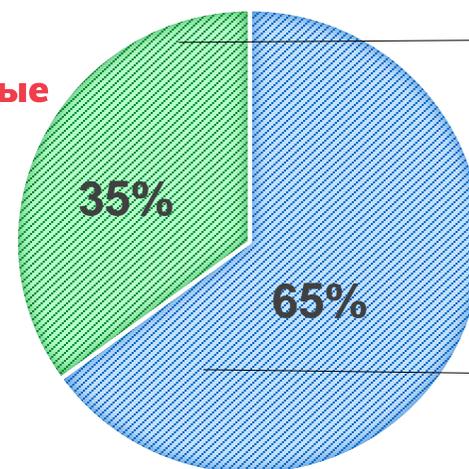
ПРОФИЛЬ КЛАССА – 36 УЧАСТНИКОВ

39% 61%



ПЕРВЫЙ ПОТОК

МОСКВА
ТАТАРСТАН
АЛТАЙ
КАРЕЛИЯ
ЕКАТЕРИНБУРГ
СМОЛЕНСК
ПЕРМЬ
ИВАНОВО
САМАРА
НИЖНИЙ НОВГОРОД



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ДИРЕКТОРА

(Управляющие директора,
директора по развитию и т.д.)

СОБСТВЕННИКИ



DRAGONFLY- российская компания, специализирующаяся на производстве высокотехнологичной одежды для активного и экстремального отдыха.

Приоритеты в рамках программы - развитие новых продуктов в России и СНГ, выход на крупнооптовые поставки на внешние рынки

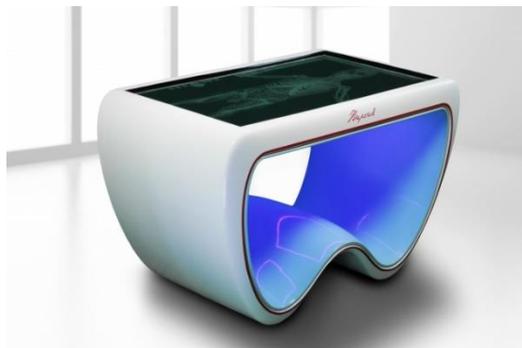


«Ярмарка» – одна из ведущих компаний на рынке круп в России. Специализируется на производстве высококачественных натуральных продуктов для правильного питания.

Приоритеты в рамках программы – формирование финансово-устойчивого предприятия в условиях работы на международных рынках



Интерактивный анатомический стол «Пирогов» - обучающий программный продукт для обучения студентов и врачей
Приоритеты в рамках программы – увеличение жизненного цикла продукта и развитие маркетинговых коммуникаций на внешних рынках



LO - LI 100% натуральная карамель с суперфудами. Леденцы без пищевых добавок, стильные, красивые и привлекательные для детей.

Приоритеты в рамках программы - разработка инвестиционного плана, формирование команды, активные продажи на внешних рынках



Охранный робот Трал Патруль 5 - способны автоматически перемещаться по маршрутам патрулирования и осуществлять интеллектуальное видеонаблюдение вокруг себя.

Приоритеты в рамках программы - разработка актуальной бизнес стратегии в современные условия: переход от товарной экономики к экономике услуг



УЧАСТНИКИ
 ПЕРВОГО ПОТОКА



ВЫБРАННЫЕ РЫНКИ

ЧТО ДУМАЮТ УЧАСТНИКИ?

«ВСЕ НА ВЫСОТЕ!»

НИКОЛАЙ БУЛГАКОВ, СОБСТВЕННИК ЗИАС МАШИНЕРИ

*«УДАЛОСЬ ПОДТВЕРДИТЬ ТОТ ФАКТ, ЧТО НАШ ПРОДУКТ ИНТЕРЕСЕН
КОНЕЧНОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ И ПРИГОДЕН ДЛЯ ЭКСПОРТНЫХ МОДЕЛЕЙ»*

ВИКТОР УТКИН, ДИРЕКТОР DRAGONFLY

*«ПОСТАВИЛ ПОД ВОПРОС ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ СВОЕГО БРЕНДА.
ЗДЕСЬ БУДЕТ МНОГО РАБОТЫ. НАДО ЕЩЕ РАЗ ВЗВЕСИТЬ,
НУЖЕН ЛИ МНЕ ЭКСПОРТ В ДАЛЬНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ. ИДЕЯ "ЭКСПОРТ
- ЭТО ХОРОШО" УЖЕ НЕ КАЖЕТСЯ АКСИОМОЙ»*

**РУСЛАН ВОЛКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО НПП "ЗАВОД
СТЕКЛОПЛАСТИКОВЫХ ТРУБ"**

*«МОЩНЫЙ И ИНТЕРЕСНЫЙ КОЛЛЕКТИВ СЛУШАТЕЛЕЙ.
НЕПРИНУЖДЕННАЯ И ПОЧТИ ЛЕГКАЯ АТМОСФЕРА
ПРОВЕДЕНИЯ
ЗАНЯТИЙ»*

**МУРАТ ХАЗИАХМЕТОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МНПО
"ЭНДОМЕДИУМ"**

*«САМОЕ ГЛАВНОЕ — ЗНАКОМСТВО И ОБЩЕНИЕ С ДРУГИМИ
ЧАСТНИКАМИ. ПОЛНОСТЬЮ УДОВЛЕТВОРЁН!»*

МИХАИЛ ДУБИН, ДИРЕКТОР НВ ЛАБ

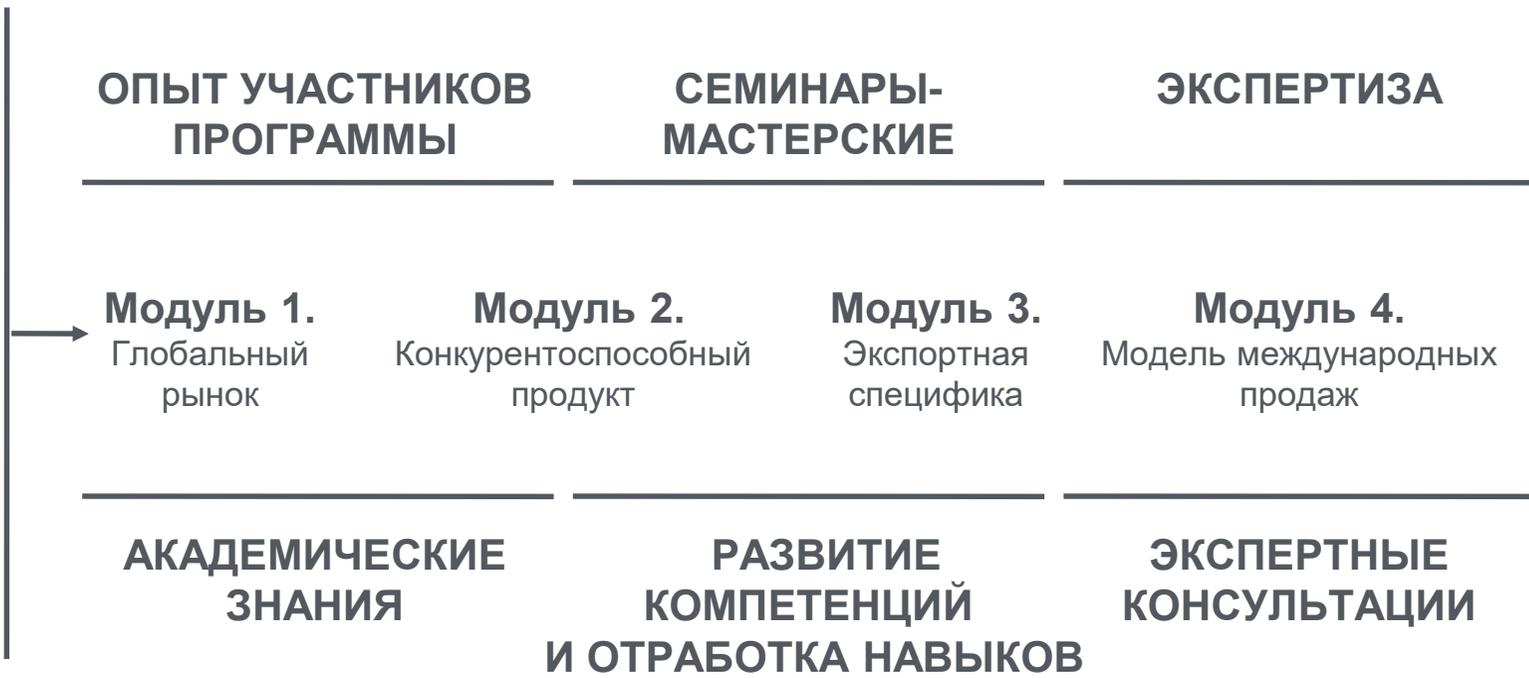
*«УДАЛОСЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ГРУППОЙ, ОБМЕНЯТЬСЯ
ПРАКТИЧЕСКИМ ОПЫТОМ. БЫЛО ИНТЕРЕСНО В ПОСЛЕДНИЙ
ДЕНЬ ОБСУДИТЬ ТЕКУЩИЕ БИЗНЕС ПРОЕКТЫ УЧАСТНИКОВ И
ПОДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ. ОБЩЕНИЕ В ГРУППАХ ПОМОГЛО
ВЫЯВИТЬ СЛАБЫЕ МОМЕНТЫ, НА КОТОРЫЕ НАМ СТОИТ
ОБРАТИТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ»*

АННА ЗЮЗИНА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР СИНЕРГЕТИК

*«СПАСИБО ЗА ПРОДУКТИВНУЮ КРИТИКУ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ
ВСТРЯСКУ И ИДЕИ. СНЯТИЕ ПЕЛЕНА "АМБИЦИОЗНОСТИ", КАК
РЕЗУЛЬТАТ, ВОЗВРАТ К РЕАЛЬНОСТИ. БУДЕМ ОТТАЧИВАТЬ
ПРОДУКТ»*

**СВЕТЛАНА ПОЛОВИНКА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ЭКСПОРТНЫХ
ПРОДАЖ ЗЕЙТУН**

ОТБОР УЧАСТНИКОВ



КАК УЧИМСЯ



Продолжительность программы
4 модуля по 5 учебных дней каждый,
перерыв между модулями 5-6 недель



Место проведения:
Кампус СКОЛКОВО, г. Москва



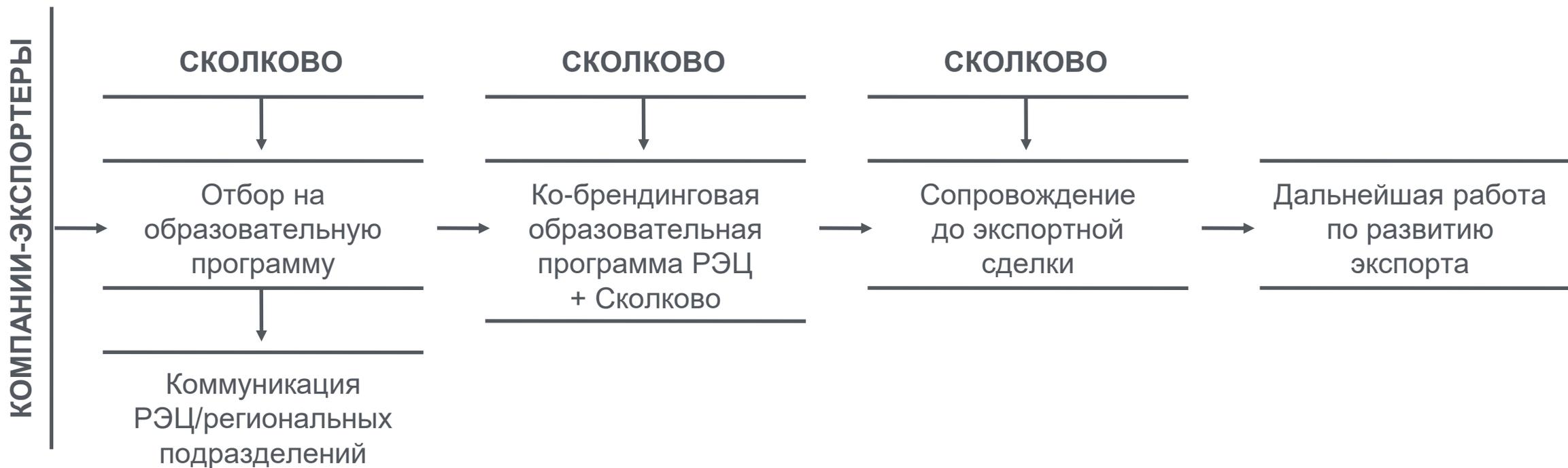
Язык обучения:
русский, английский
с синхронным переводом



Участники
50 человек

ПРИМЕР ПРОГРАММЫ

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК	КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ПРОДУКТ	ЭКСПОРТНАЯ СПЕЦИФИКА	МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОДАЖ ЭКСПОРТА
Кампус СКОЛКОВО	Кампус СКОЛКОВО	СКОЛКОВО + РЭЦ	Кампус СКОЛКОВО
Мировая экспортная конъюнктура – возможности	Подготовка продукта к международному рынку	РЭЦ: Введение в экспортную специфику, меры поддержки экспорта	Система международных продаж
Выбор рынка, расчет финансовой модели	Адаптация продукта, ценообразование	РЭЦ: Сертификация, налоги (возврат НДС), юридическое оформление, логистика	Выбор и построение каналов продаж
Определение целевой аудитории, сегментов и ниш	Формирование ценностного предложения	РЭЦ: Международный нетворкинг, участие в мероприятиях и международных выставках	Дизайн и оптимизация сайта
Навыки работы с холодной клиентской базой	Навыки кросс-продаж	Стратегия ведения международных переговоров с клиентами и перспективными партнерами	Навыки работы с лояльными клиентами, стратегическими партнерами
Разбор кейсов российских компаний-экспортеров	Разбор кейсов российских компаний-экспортеров	Международные правовые акты в области экспорта	Разбор кейсов российских компаний экспортеров
Практическая работа – текущие ресурсы компании	Практическая работа – подготовка к работе на целевых рынках	Выбор торговой площадки B2C/B2B, поиск партнеров и покупателей	Практическая работа – подготовка к экспортной сделке



ФОРМАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ УЧАСТВОВАТЬ

- Заполнить он-лайн или электронную заявку на участие
- Направить в ЦПЭ или нам
- Дождаться обратной связи от экспертов, которые оценивают экспортный потенциал и готовность компании
- Пройти лично интервью с экспертной комиссией
- Настроится на обучение

СТОИМОСТЬ

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ – 140 000 РУБЛЕЙ ЗА ЧЕЛОВЕКА*

*** ПРИ СУБСИДИИ ОТ РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА. 80% ОПЛАЧИВАЕТ РЕГИОН (560 000 РУБЛЕЙ), 20%
ОПЛАЧИВАЕТ КОМПАНИЯ-УЧАСТНИК (140 000 РУБЛЕЙ)**

ЧТО ВКЛЮЧЕНО:

- 4 модуля на Кампусе бизнес-школы СКОЛКОВО
- Поддержка участников экспертами-кураторами в течение года после окончания обучения
- Полный пакет учебных материалов
- Синхронный перевод международных экспертов

НЕ ВКЛЮЧЕНО

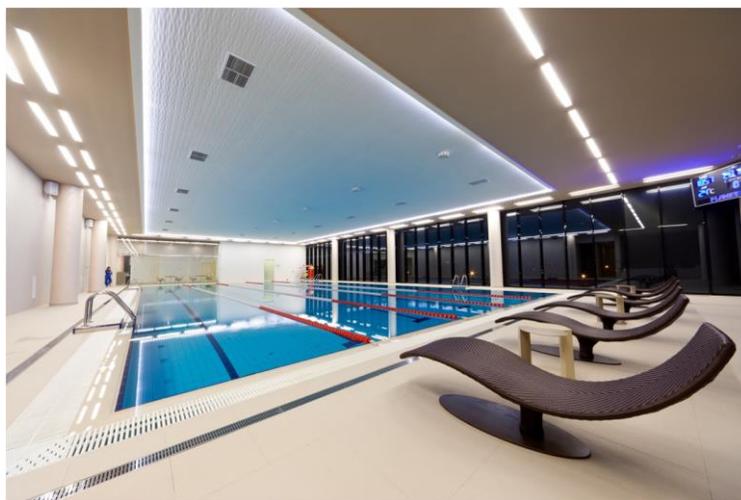
- проживание и перелет



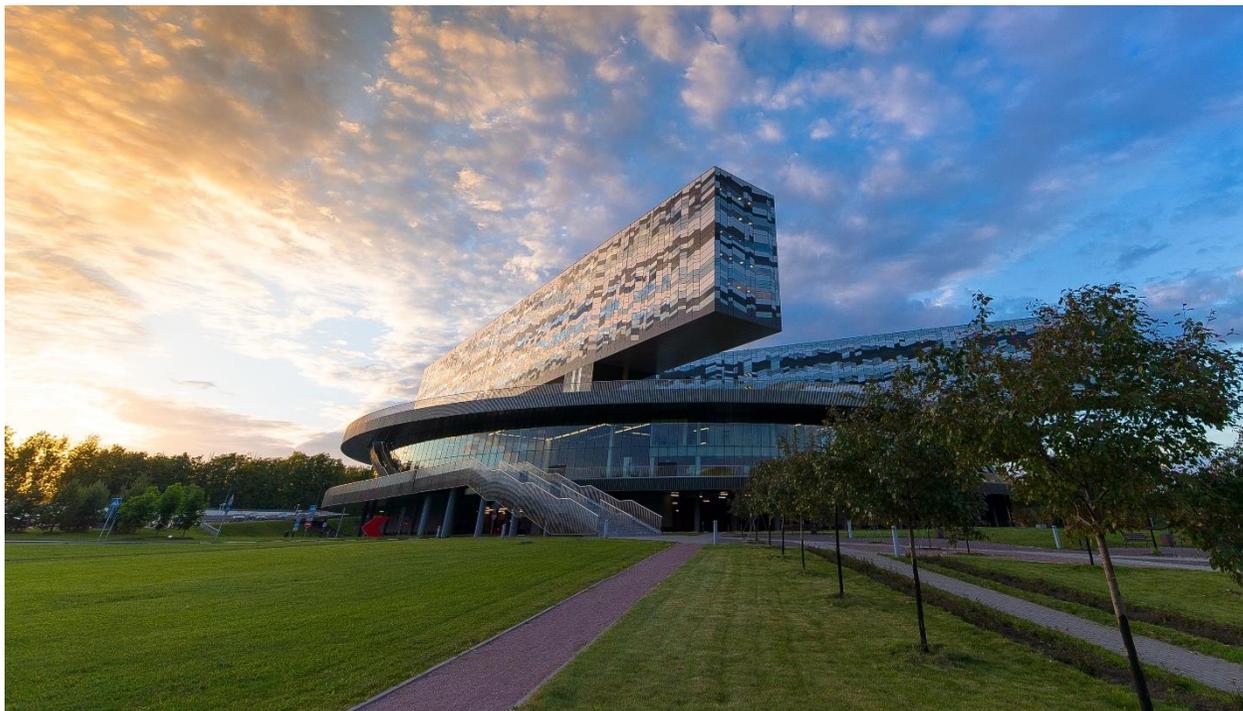


МИР СКОЛКОВО





МИР СКОЛКОВО



КАК С НАМИ СВЯЗАТЬСЯ

КАМИЛА НАДИМАНОВА

Консультант

+7 985 439 14 43

Kamila_Nadimanova@skolkovo.ru

АННА ДОГНАЛ

Менеджер

+7 916 555 61 70

Anna_Dognal@skolkovo.ru