

Экспортный акселератор

Октябрь 2019



Программа акселерации экспорта

- 1** **Что такое программа экспортной акселерации?**
- 2** **Опыт PwC по реализации экспортного акселератора**
- 3** **Этапы программы**
- 4** **Стоимость участия**
- 5** **Экспертный состав программы и контакты для связи**

Что такое программа экспортной акселерации? (1/2)

Акселерационная программа для компаний-экспортеров – уникальная программа, которая *поможет перспективному несырьевому бизнесу в эффективном выходе на международные рынки.*

На кого рассчитана данная программа?



Данная программа рассчитана **на топ-менеджеров перспективных компаний-экспортёров**: генеральных директоров, директоров по производству, коммерческих директоров, директоров по маркетингу

Что даст участие в программе акселерации?

Доступ к быстрым и эффективным **инструментам продвижения** продукции на международных рынках

Возможность **личной встречи с международными экспертами** по вопросам выхода на целевые рынки

Шорт-лист потенциальных партнеров и клиентов на целевых рынках

Проработанная дорожная карта выхода на целевые рынки (составленная совместно с экспертами и специалистами PwC)

Что такое программа экспортной акселерации? (2/2)

Все компании, которые подадут заявку, получат обратную связь, включая:



Многостороннюю экспертную оценку компании по ключевым параметрам (рынок, продукт, финансы, компетенции, организационная структура, корпоративная культура)



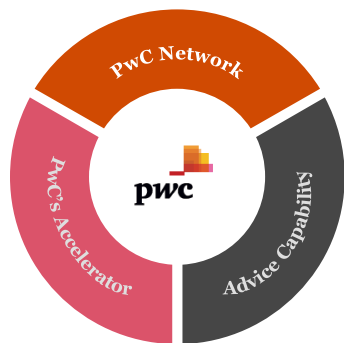
Анализ слабых и сильных сторон, описание бизнес возможностей и ограничений для компании на международных рынках



Конкретные рекомендации по устранению недостатков и дальнейшим шагам по выходу на международные рынки

PwC имеет уникальный опыт в области организации проектов создания акселерационных программ

Уникальная экспертиза



Преимуществами PwC являются:

- Глобальная сеть офисов в 158 странах с готовой рыночной экспертизой
- Опыт налогового и юридического сопровождения сделок компаний в различных странах
- Опыт успешной акселерации технологических компаний в рамках акселератора PwC

Широкое международное присутствие



С момента открытия первого офиса в Люксембурге **акселератор PwC:**

- Создал широкую сеть региональных центров в 40 странах на всех континентах
- Установил партнерские отношения с более чем 150 организациями

Подтвержденные результаты работы



За время своей деятельности **акселератор PwC:**

- Выстроил сеть из более чем 2 500 инвесторов
- Привлек свыше 30 млн евро в проекты клиентов
- Организовал более 700 деловых встреч

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации. Содержание программы и результаты

Содержание программы

Программа, рассчитанная на пять лет, способствует развитию сотрудничества между компаниями малого и среднего бизнеса в Европе и Азии.

5 лет с
с 2016 по 2020 г.

56 бизнес-миссий

2700 европейских компаний-
участниц программы

9 целевых
рынков

Южная
Корея

Япония

Китай

Юго-Восточная
Азия:
Сингапур, Малайзия,
Таиланд, Вьетнам,
Индонезия,
Филиппины

Результаты

Использование единой методологии в процессе акселерации компаний позволило достичь следующих результатов программы:

93%

общий уровень удовлетворенности от программы

29 500

установленных контактов и организованных встреч в ходе проведения бизнес-миссий, результатом которых стали сотни инициатив и контрактов

7 800

компаний выразили заинтересованность в участии в проведении бизнес-миссии

41

завершенная бизнес-миссия

2 060

компаний прошли обучение

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Основные факты

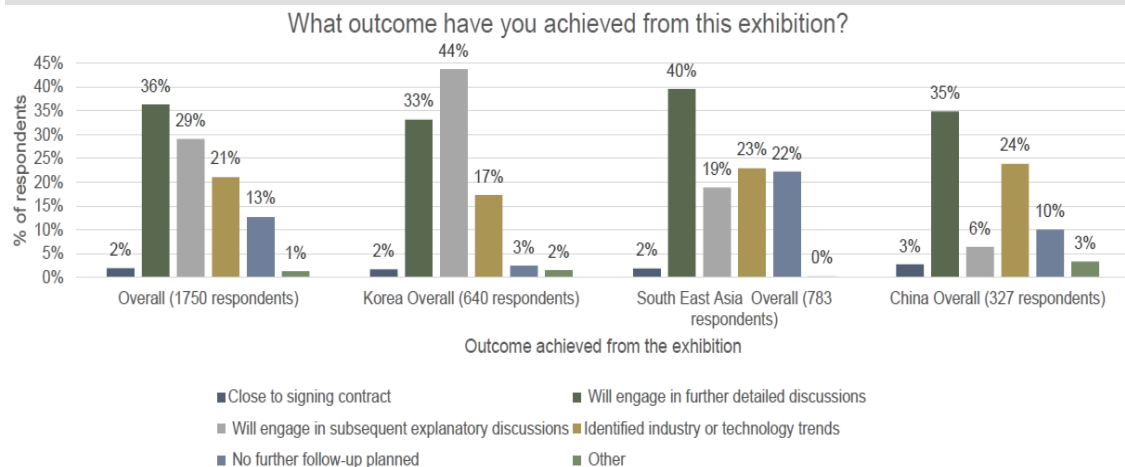
94% компаний считают, что участие в программе было крайне полезным для формирования **детального представления о целевом рынке**

89% компаний ожидают **роста** своего бизнеса на **целевых рынках**

56% компаний заключили **контракты/намерены подписать экспортный контракт** по результатам участия в программе

52% компаний увеличили **численность сотрудников** после участия в программе

Результаты участия в программе акселерации по результатам опроса европейских компаний



36% компаний на предфинальной стадии подписания контрактов с новыми партнерами/ клиентами и обсуждают детали сотрудничества

29% компаний продолжают обсуждать условия сотрудничества с новыми партнерами/ клиентами

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Истории успеха (1 из 3)

HASOMED (Германия)

Производитель оборудования и программного обеспечения для неврологической диагностики и реабилитации



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Установила деловые отношения с 2 новыми азиатскими партнерами
- ✓ Запустила производство одного из своих продуктов в Китае, открыв совместное предприятие с местной компанией

Inomed Medizintechnik (Германия)

Производитель и поставщик биомедицинского оборудования и препаратов



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Провела встречи с крупнейшими представителями китайского рынка медицинского оборудования
- ✓ Заключила 2 партнерских соглашения, в том числе контракт с эксклюзивным дистрибьютером мониторингового оборудования компании

CODIPRO (Германия)

Производитель подъемных колец для железнодорожного машиностроения



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Провела заранее организованные встречи с 12 потенциальными партнерами из Японии
- ✓ Заключила ряд соглашений о долгосрочном сотрудничестве

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Истории успеха (2 из 3)

Hukka Design (Финляндия)

Производитель и поставщик изделий из мыльного камня



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Подписала соглашения о сотрудничестве с 3 новыми партнерами в Сингапуре
- ✓ Заключила соглашение об экспортных поставках с партнерами из Южной Кореи

Berrifine (Дания)

Производитель и поставщик органических продуктов



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Подписала соглашение с крупным корейским дистрибьютером и заключила ряд контрактов с новыми клиентами
- ✓ Провела ряд встреч с крупными корейскими компаниями, заинтересованными в совместных разработках

Terre Cortesi Moncaro (Италия)

Производитель вина



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Подписала контракты с двумя импортерами в Южной Кореи
- ✓ Во время бизнес-миссии в Сеул была награждена золотой медалью на международном профессиональном конкурсе вин и спиртных напитков

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Истории успеха (3 из 3)

Gabriela Seres (Румыния)

Производитель лабораторных и декоративных изделий из стекла



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Заключила контракт на поставку партии товара с корейским импортером
- ✓ Подписала соглашение с крупным корейским дистрибьютером

LifeSense Group (Нидерланды)

Разработчик приложений для сферы здравоохранения



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Подписала соглашение о сотрудничестве с Национальной университетской больницей и с крупным дистрибьютором мед. оборудования на азиатских рынках
- ✓ Была представлена в местных СМИ, в т.ч. на телевидении, благодаря своим успехам на местном рынке

FERNBACH (Люксембург)

Разработчик программного обеспечения



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Подписала соглашение о сотрудничестве с компанией из Индонезии
- ✓ В ходе бизнес-миссии провела ряд встреч с потенциальными клиентами и партнерами из стран Юго-Восточной Азии

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации



Участники процесса:

PwC

Контакты в целевой стране

40+ специалистов с опытом работы на рынке

Инструменты:



*Данные по Европе

Рыночная аналитика, знание особенностей рынка и управленческие информационные системы

Экспортный акселератор компаний НТИ. Результаты программы

Результаты Этапа 1:

15 компаний были отобраны как наиболее готовые к следующему этапу акселерации

50 компаний получили структурированные комментарии касательно их готовности и общие рекомендации по дальнейшим шагам

Результаты Этапа 2:

14 Компаний – участников Этапа 2 получили:

- индивидуальные рекомендации по доработке продукта;
- список потенциальных партнеров и клиентов;
- рекомендованные стратегии выхода и коммуникации на рынке
- данные по имеющимся бизнес-возможностям на рынках Азии

Результаты Этапа 3:

Экспертная платформа РВК

Была разработана экспертами РвС для быстрого подбора профессиональных международных экспертов по технологическому сектору

По итогам участия в программе:

80% Компаний были удовлетворены программой

Из 14 компаний – участников Этапа 2:

- 7** Компаний получили предложения сотрудничества от китайского партнера
- 1** Компания получила предложение от РКВФ по инвестициям
- 1** Компания начала выход на китайский рынок через предложенного РвС эксперта
- 1** Компания полностью изменила экспортную стратегию

Этапы российской программы по экспортной акселерации:

1

Оценка и отбор компаний

авг. - окт. 2019 г.

Оценка готовности компаний к выходу на целевые рынки с использованием скоринговой модели для определения компаний для участия в дальнейших этапах (бизнес-миссии)

В случае прохождения отбора Вы получите доступ к специально разработанному исследованию целевого рынка

2

Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

окт. 2019 г. – фев. 2020 г.

2.1

Подготовка экспортной дорожной карты

Индивидуальные консультации и обратная связь при подготовке экспортной дорожной карты

2.2

Встречи с партнерами, маркетинговая кампания

- Участие в маркетинговой кампании по продвижению компаний - участников на целевом рынке
- Установление контактов и проведение встреч с потенциальными партнерами с использованием специальной платформы Converve

2.3

Workshop для компаний – участников:

- Анализ потенциала компаний на целевом рынке
- Проведение встреч с экспертами целевого рынка и анализ актуальности продукта
- Каталог с подробной информацией о бизнес-миссии, включая профили участников (оффлайн- и онлайн-версии), а также расписание встреч

3

Бизнес-миссия

мар. 2020

- Дебрифинг и брифинг-сессии
- Визиты на места дислокации местных партнеров / производителей в соответствующей отрасли
- Полностью оборудованное место на выставке
- Сопровождение в течение бизнес-миссии и предоставление необходимых сопутствующих услуг

4

Подведение итогов

апр. 2020 - апр. 2021

Подведение итогов миссии и получение обратной связи от компаний-участников:

- опрос об удовлетворенности программой
- дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам



Ваша компания получит необходимую поддержку и сопровождение на всех этапах участия

Этап 1. Оценка и отбор компаний

1

Оценка и отбор компаний

2

Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

3

Бизнес-миссия

4

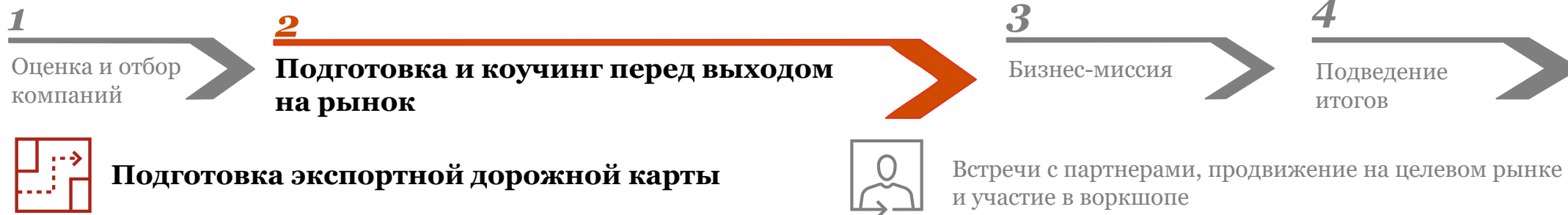
Подведение итогов

Рынок	Продукт	Финансы
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Базовая оценка активности существующих игроков рынка ▪ Анализ ключевых рыночных драйверов и потребностей ▪ Оценка потенциальных целевых сегментов рынка ▪ Обзор нормативно-правовой среды, которая может повлиять на расширение рынка ▪ Верхнеуровневый анализ конкурентов 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Оценка ценностного предложения основного продукта ▪ Анализ готовности продукта относительно каждого рынка/возможности ▪ Обзор этапов выхода на рынок: сертификация, тестирование, адаптация и т.д. ▪ Анализ стратегии интеллектуальной собственности ▪ Определение зависимостей и ограничений: поставщики, лицензии... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение ключевых драйверов бизнес-модели компании (например, источники дохода, ценовая стратегия, структура расходов) и формулирование рекомендаций на основе лучших отраслевых практик ▪ Углубленный анализ исторических показателей отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса, отчета о движении денежных средств ▪ Определение подходящей стратегии привлечения финансирования
Компетенции	Организационная структура	Корпоративная культура
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ текущей организационной схемы и определение ключевых позиций, которые необходимо заполнить/усилить ▪ Оценка компетенций менеджеров и анализ существующих недостатков ▪ Разработка планов развития и набора персонала 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ текущей организационной структуры ▪ Анализ бизнес-модели и источников дохода для оптимизации организационной структуры ▪ Анализ существующих и будущих операционных потоков между подразделениями/организациями 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ корпоративной культуры ▪ Оценка плана и инструментов коммуникации ▪ Определение потребностей в наборе нового персонала

! Анкета каждой компании будет проанализирована не менее чем 3 экспертами для наиболее объективной оценки

Этап 2.

Подготовка экспортной дорожной карты



Программа по составлению дорожной карты включает:

Самостоятельную подготовку дорожной карты и коммерческого предложения:

- Вы сможете разработать дорожную карту и коммерческое предложение с помощью полученных знаний
- Вы сможете поучаствовать в Q&A сессии с экспертами PwC по возникающим вопросам
- Вы сможете использовать различные каналы связи: мобильную связь, электронную почту, мессенджеры, личные встречи с экспертами

Экспертную оценку подготовленной дорожной карты и коммерческого предложения, а также рекомендации по их улучшению

- Вы сможете получить предварительную оффлайн-оценку подготовленных Вами материалов
- Вы сможете получить индивидуальные консультации при подготовке материалов
- Вы также получите обратную связь и рекомендации по доработке подготовленных Вами материалов

! Результатом станет детальная дорожная карта по выходу на целевые рынки

Этап 2.

Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке, участие в воркшопе



Подготовка экспортной дорожной карты



Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке и участие в воркшопе

Встречи с партнерами будут проводиться при помощи платформы Converge, которая:

1. Кастомизирована для потребностей пользователей
2. Дает преимущества при организации событий
3. Функционирует как онлайн-сообщество до, во время и после встречи

При продвижении на целевых рынках будут использованы следующие каналы:



Пресс-релиз



E-mail рассылка



Специальный Веб-сайт*



Каталог миссии

** В процессе запуска официальный сайт программы экспортной акселерации*



Воркшоп – специально разработанный тренинг для компаний-экспортеров в формате оффлайн-семинара по подготовке к выходу на целевые рынки. Ведущими являются приглашенные международные эксперты

Этап 3. Бизнес-миссия.

План-график поездки на примере посещения выставки KIMES в Ю. Корее и проведения переговоров во Вьетнаме



План проведения 6-дневной бизнес-миссии с посещением Ю. Кореи и Вьетнама

Март					
16 (Пн)	17 (Вт)	18 (Ср)	19 (Чт)	20 (Пт)	21 (Сб)
Вьетнам*		Ю. Корея: Сеул			
10:30 – 11:00 Регистрация и сбор	11:00 – 13:00 Обзор целевых рынков по индустриям	0:00 – 12:30 Прибытие в Ю. Корею	09:00 – 18:00 Участие в выставке день 1 / Встреча с другими участниками и	09:00 – 18:00 Участие в выставке день 2 / Встреча с другими участниками и	09:00 – 17:00 Участие в выставке день 3 / Встреча с другими участниками и
11:00 – 18:00 В2В встречи	13:00 – 14:30 Брифинг – сессия	12:30 – 13:00 Регистрация			
18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	15:00 – 20:00 Посещение места проведения мероприятия	13:00 – 15:30 Проведение брифинг-сессий		18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	18:00 – 20:00 Дебрифинг – сессия
		16:30 – 18:00 Подготовка к выставке			

Нетворкинг-мероприятия:

Мероприятия, где у участников в более неформальной обстановке будет возможность пообщаться с потенциальными деловыми партнерами и клиентами, а также другими участниками. Компании также смогут пригласить своих собственных гостей на подобные мероприятия.

Брифинг-сессия:

Сессия, которая включает в себя презентацию окончательного плана мероприятий бизнес-миссии, утвержденный график встреч для каждой компании, и углубленные презентации о ведении бизнеса на целевом рынке от местных экспертов.

В2В встречи:

Встречи, где участники смогут продемонстрировать свои продукты/ услуги для целевой аудитории и потенциальных деловых партнеров.

Дебрифинг сессия:

Сессия для подведения итогов, где каждый участник может оставить личную обратную связь о прошедшей бизнес-миссии напрямую организаторам. Все комментарии будут записаны и приняты во внимание для улучшения программы и проведения следующих бизнес-миссий.



Этап 4. Подведение итогов и последующие действия



1. Подведение итогов проведенной миссии

Каждый участник заполняет **вопросник для подведения итогов** в конце бизнес-миссии.

Дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам для участников

Статистические данные и обратная связь по бизнес-миссии для организаторов

2. Подведение 4-недельного итога

Каждый участник получит **обзор результатов своей работы** в течение 4 недель.

Возможность эффективного изучения инструкций и ошибок, подготовка к заключению сделок

3. Исследование по итогам года

Каждый участник получит электронное письмо с приглашением на 30-минутное интервью.

Статистические данные для эффективного определения результатов и достижений бизнес-миссии

Экспертный состав программы экспортной акселерации в России и контакты для связи



Питер Хоффманн

*Директор по развитию международной сети услуг программы «Акселератор PwC»
e-mail: hoffmann.peter@pwc.com*



Николай Ланцев

*Директор PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора
e-mail: nikolay.lantsev@pwc.com*



Оксана Кулакова

*Старший менеджер PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора
e-mail: oksana.kulakova@pwc.com*



** офис PwC и команды по экспортной акселерации в России*

E-mail экспортных акселерационных программ: RU_ExportRussia@pwc.com

Спасибо за внимание

pwc.com

© 2019 PwC. All rights reserved. Not for further distribution without the permission of PwC. “PwC” refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL), or, as the context requires, individual member firms of the PwC network. Each member firm is a separate legal entity and does not act as agent of PwCIL or any other member firm. PwCIL does not provide any services to clients. PwCIL is not responsible or liable for the acts or omissions of any of its member firms nor can it control the exercise of their professional judgment or bind them in any way. No member firm is responsible or liable for the acts or omissions of any other member firm nor can it control the exercise of another member firm’s professional judgment or bind another member firm or PwCIL in any way.