



**SKOLKOVO**  
Московская школа  
управления



**МОСКОВСКИЙ**  
экспортный центр



**РОССИЙСКИЙ**  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

 **ЭКСАР**

 **РОСЭКСИМБАНК**

# «Экспортёры 2.0»

Выход за границы:  
уверенность в международных  
продажах и план действий

ко-брендинговая программа  
бизнес-школы СКОЛКОВО  
и Российского экспортного центра



## КАКИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ ПОМОЖЕТ РЕШИТЬ ПРОГРАММА?

### Цель:

развитие экспортного потенциала компании

### Задачи:

Запуск международных продаж или увеличение экспорта

Расширение географии присутствия

Вывод нового продукта на зарубежные рынки

Увеличение экспертизы в международных продажах,  
развитие управленческих навыков

### Результат для компании:

Разработка экспортной стратегии компании с детальной  
дорожной картой



## ЗАЧЕМ УЧАСТВОВАТЬ В ПРОГРАММЕ «ЭКСПОРТЁРЫ 2.0»

- 1 Разработка шагов для реализации экспортного потенциала компании
- 2 Поддержка участников экспертами-кураторами в течение 1,5 лет с начала программы
- 3 Практические занятия: кейс-study, тренинги, предпринимательские мастерские
- 4 Профессора и эксперты с реальным опытом в международных продажах
- 5 Площадка для диалога и кооперации с ключевыми институтами развития

# «Экспортёры 2.0»

Экспорт становится одним из ключевых драйверов российского малого и среднего бизнеса. Глобальная конкуренция – новая реальность, российские предприниматели каждый день конкурируют с поставщиками товаров из Европы, Азии или Америки.

Если у компании есть продукт, зачем останавливаться на российском рынке, когда объем платежеспособного спроса за пределами страны почти в 50 раз выше? Глобальность открыта всем, кто может предложить рынку уникальный товар – это не только крупные корпорации, но и малый и средний бизнес.

Бизнес-школа СКОЛКОВО и Российский экспортный центр представляют программу «Экспортёры 2.0», чтобы предприниматели смогли раскрыть свой экспортный потенциал: расширить рынки сбыта, разработать дорожную карту и выйти на мировой уровень. В рамках программы предприниматели определяют конкурентные преимущества своего продукта на глобальном рынке, осваивают необходимые инструменты продаж и маркетинга и смогут привлечь ресурсы для успешной внешнеэкономической деятельности



**Никишина Вероника  
Олеговна**  
Генеральный Директор  
АО «Российский  
экспортный центр»

Мы делаем особый акцент на массовом вовлечении малого и среднего предпринимательства в экспортный бизнес. Изучив лучшие мировые практики, мы запускаем собственные акселерационные проекты, которые позволят подготовить участников ко всем сложным процессам международной торговли: найти партнеров по бизнесу, заключить экспортные контракты, и самое важное, показать российским предприятиям, что экспорт – это реальность. Одна из ценностей РЭЦ заключается именно в том, чтобы сделать то, что кажется бизнесу сложным в экспортной деятельности простым и доступным.



**Андрей Шаронов**  
Президент Московской  
школы управления  
СКОЛКОВО

Российское бизнес-сообщество становится более зрелым. Предприниматели научились решать свои локальные проблемы и с интересом смотрят на зарубежные рынки. В глобальном мире существуют другие законы и новые правила игры, которые малый и средний бизнес должны научиться понимать. Мы очень рады, что теперь предприниматели смогут наладить экспорт товаров и услуг, получить информацию о льготах и возможностях и грамотно ими воспользоваться, стать конкурентоспособными на глобальном рынке.

4



месяца



Место проведения

Кампус бизнес-школы  
СКОЛКОВО в Москве

4



модуля

1 модуль –  
5 учебных дней  
перерыв между  
модулями 3-6 недель



Язык обучения

русский,  
английский  
с синхронным переводом



## КТО БУДЕТ В КЛАССЕ

Топ-руководители малого и среднего  
несырьевого бизнеса

управляющие собственники

генеральные директора

директора департаментов

Программа наиболее результативна,  
когда от компании участвуют  
2-3 руководителя

Программа не подходит:

сырьевым и торговым компаниям

компаниям без готового продукта для экспорта

компаниям, у которых нет задачи расширения экспорта



# Структура программы



**Агамова Гюльнара Альбертовна**  
Директор по реализации акселерационных программ  
АО «Российский экспортный центр»

Вы когда-нибудь задумывались о том, что ваша компания может зарабатывать на внешних рынках в разы больше, чем в пределах страны?

Наша цель – реализовать потенциал и вместе пройти путь от локального бизнеса до крупного международного поставщика. Особый акцент мы делаем на массовом вовлечении малого и среднего предпринимательства. Для этого мы приняли решение расширить линейку программ и инструментов по выводу МСП на внешние рынки, ключевым из которых является экспортный акселератор.

Программа экспортной акселерации – это система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний. Одной из таких программ является кобрендинговая программа с бизнес-школой СКОЛКОВО, которая даст большие возможности, перспективы и ресурсы для предпринимателей.



**Виталий Степанов**  
Исполняющий обязанности генерального директора

К 2024 году Россия планирует увеличить объемы несырьевого неэнергетического экспорта до \$250 млрд. И мы все работаем над достижением этой цели. Москва – флагман российского экспорта, ее доля занимает почти 40%. Московский экспортный центр поддерживает столичный бизнес на всех этапах ведения внешнеэкономической деятельности. В 2020 году мы значительно расширили перечень мер поддержки – для бизнеса доступно более 20 сервисов и услуг.

Одним из ключевых проектов остается программа акселерации совместно с бизнес-школой «Сколково». За два года существования участники показали выдающиеся результаты. Поэтому на 2021 мы значительно увеличили число вакантных мест.

Экспортный акселератор – это программа по ускоренному выходу на зарубежные рынки: как для опытных экспортеров, так и для новичков. Она открывает новые возможности для столичного бизнеса и помогает покорять внешние рынки.

## 1



модуль

# Глобальный рынок и конкурентоспособный продукт

**ЦЕЛИ МОДУЛЯ:**

Анализ ресурсов и текущего положения в области экспорта

Определение целевой аудитории, сегмента рынка, продукта

Изучение технологических трендов и распределения ресурсов на экономической карте мира

**РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:**

Определение желаемого результата по продукту, целевой аудитории, рыночной ниши

ТЗ на индивидуальный исследовательский проект и создание первичной финансовой модели (план продаж)

**ТЕМЫ МОДУЛЯ:**

Мировая экспортная конъюнктура – анализ возможностей

Технологические тренды и новые рынки

Выбор целевого рынка и новых стран для экспорта

Расчёт плановой финансовой модели

Определение целевой аудитории (сегменты и ниши)

Тренинг по международным продажам: навыки работы с холодной клиентской базой

Лучшие кейсы российских компаний-экспортеров

Определение ресурсов компании с персональным куратором

## 2



модуль

# Дистрибуционная модель

**ЦЕЛИ МОДУЛЯ:**

Знакомство с практиками кастомизации продукта для разных регионов мира

Анализ продуктовой/сервисной ценности

**РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:**

План «упаковки» существующего продукта для целевых рынков

Формирование ценностного предложения продукта

**ТЕМЫ МОДУЛЯ:**

Подготовка продукта к международному рынку

Адаптация продукта и ценообразование

Формирование ценностного предложения

Тренинг по международным продажам: навыки кросс-продаж

Разбор кейсов российских компаний-экспортеров

Стратегия работы на целевых рынках



модуль

## Модель монетизации

### ЦЕЛИ МОДУЛЯ:

Знакомство с инструментами государственной поддержки экспорта

Начало разработки дорожной карты экспортной деятельности компании

### РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:

Список действий и ресурсов для обеспечения ВЭД

Список маркетинговых мероприятий и конкретных действий по каналам продаж

Список потенциальных партнеров и торговых площадок для работы

План по использованию мер государственной поддержки

### ТЕМЫ МОДУЛЯ:

Инструменты поддержки экспорта в России

Международные правовые акты в области экспорта

Сертификация и налоги в Российской Федерации (возврат НДС, расходы на логистику), юридическое оформление таможи

Международный нетворкинг, участие в международных выставках и конференциях

Инструменты продвижения продукта за рубежом

Торговые площадки B2B, B2C, B2G, поиск партнеров и покупателей

Тренинг по международным продажам и стратегии ведения переговоров



модуль

## Дорожная карта экспорта

### ЦЕЛИ МОДУЛЯ:

Формирование дорожной карты экспортной деятельности компании

Финальная защита экспортной стратегии компании

### РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:

Прошедшая экспертизу дорожная карта экспортной деятельности и план по заключению экспортных сделок

Прошедшая экспертизу экспортная стратегия компании и план по заключению экспортных сделок

### ТЕМЫ МОДУЛЯ:

Система международных продаж

Выбор и построение каналов продаж

Алгоритм запуска международных продаж

Разбор кейсов российских компаний экспортеров

Тренинг по международным продажам: навыки работы с лояльными клиентами, стратегическими партнерами



# Календарь программы

## 23 августа 2021

Старт программы



**1 модуль** Глобальный рынок  
и конкурентоспособный продукт  
23-27 августа, 2021



**2 модуль** Дистрибуционная модель  
04-08 октября, 2021



**3 модуль** Модель монетизации  
15-19 ноября, 2021



**4 модуль** Дорожная карта экспорта  
13-17 декабря, 2021



### СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ 700 000 РУБЛЕЙ\*

#### В СТОИМОСТЬ ВКЛЮЧЕНЫ

4 модуля на Кампусе бизнес-школы  
СКОЛКОВО

Поддержка участников экспертами-  
кураторами в течение 1,5 лет с начала  
программы

Полный пакет учебных материалов

Синхронный перевод международных  
экспертов

Питание

#### В СТОИМОСТЬ НЕ ВКЛЮЧЕНО

Проживание

Перелет

\*Есть возможность получить субсидию на программу (с субсидией стоимость программы составит 140 тыс. По условиям субсидирования уточняйте у консультантов программы)



## Как поступить

- 1 Заполнить онлайн-заявку на участие в программе. Заявку заполняет каждый участник от компании (от одной организации должно быть минимум участника отвечающим входным критериям). ~ 35 минут
- 2 Дождаться обратной связи от экспертов, которые оценивают экспортный потенциал и готовность компании ~ 1 неделя
- 3 Пройти личное интервью с экспертной комиссией ~ 1 час
- 4 Подписать договор и настроиться на старт обучения

### ДОКУМЕНТ ПО ОКОНЧАНИЮ ПРОГРАММЫ



Диплом или сертификат установленного образца



## Как с нами связаться



**Евгения Чумаченко**  
Консультант  
по программе

Evgeniya\_Chumachenko  
@skolkovo.ru

+7 966 1178766

+7 915 3579175  
(WhatsApp, Telegram)



**Мария Науменко**  
Консультант  
по программе

Maria\_Naumenko@  
skolkovo.ru

+7 916 832 11 55



**Карина Ибриева**  
Менеджер  
программы

Karina\_Ibrieva@  
skolkovo.ru

+7 916 555 72 0

Московская школа управления СКОЛКОВО

Россия, 143025,  
Сколково, Московская область,  
г. Одинцово, ул. Новая, д.100

тел.: +7 495 539 30 03  
факс: +7 495 994 46 68

[info@skolkovo.ru](mailto:info@skolkovo.ru)  
[www.skolkovo.ru](http://www.skolkovo.ru)

