



Экспорт в Германию

Тренинги, консультирование, выход на рынок



АНК
Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



ПОЧЕМУ ИНТЕРЕСЕН ЭКСПОРТ В ГЕРМАНИЮ?

Рынок Германии



Население: 82,5 млн
(16% всего населения Европы)



ГЕРМАНИЯ – ЛИДЕР СРЕДИ
ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН:

Крупнейший потребительский рынок
благодаря численности и покупательской
способности населения

Самая высокая покупательская способность:
1 893 млрд евро

Самый высокий ВВП:
3 386 млрд евро
(21% от совокупного ВВП Европы)

Импорт Германии

по видам товаров, млрд евро:

Объемы импорта Германии за 2018 год:

1 089 675 млрд евро



117

Приборы для обработки данных, электроприборы и оптические приборы



88

Химикаты



64

Электрооборудование и электроприборы



61

Металлы



117

Автомобили и запчасти



87

Оборудование



66

Нефть и газ



57

Фармацевтическая и схожая продукция



46

Продукты питания



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата

Источник: Федеральное статистическое ведомство Германии (Destatis): Статистический ежегодник. Германия и другие страны. 2019

Что мы предлагаем

- Индивидуальное консультирование по экспортной деятельности
- Тренинги по межкультурной коммуникации
- Индивидуальные маркетинговые и патентные исследования рынка
- Адаптация маркетинговых материалов

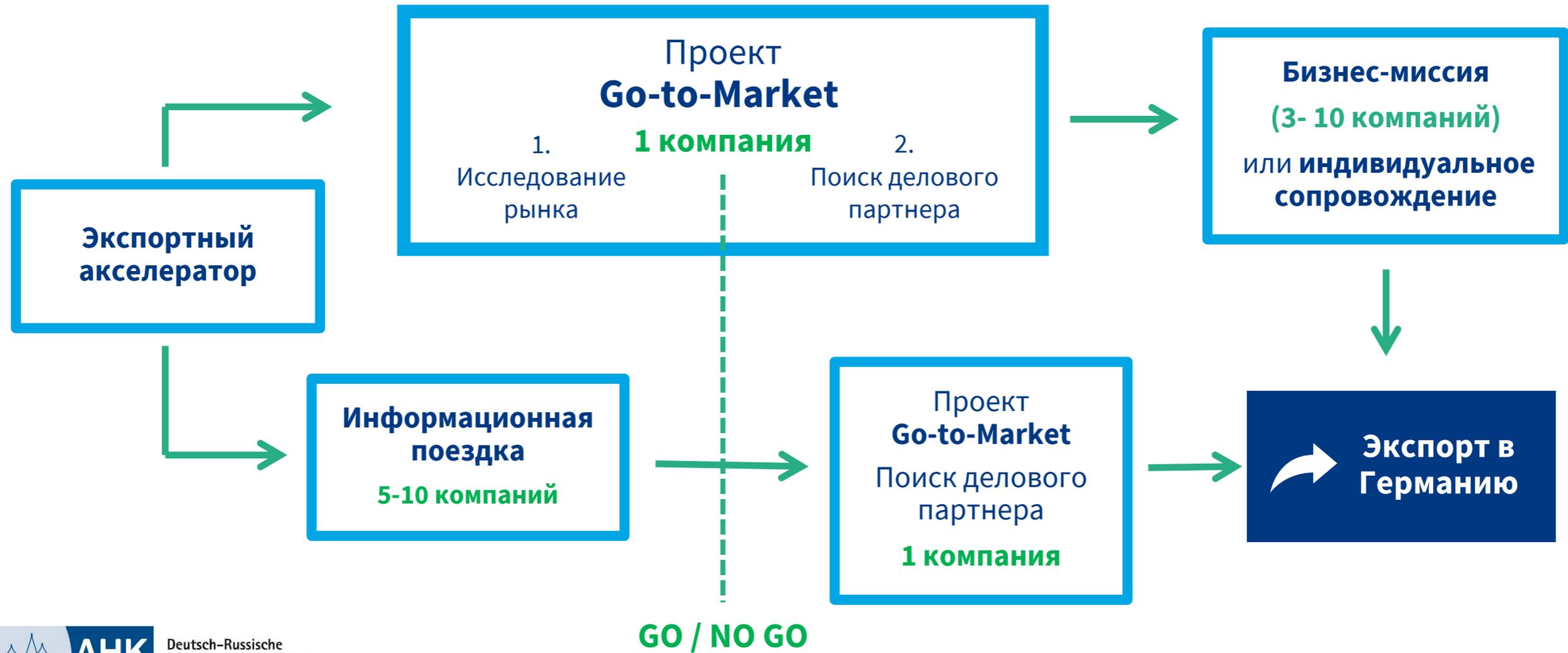


- Модернизация сайта
- Тренинги и вебинары: экспортные know-how
- Информационные поездки и бизнес-миссии
- Выход на рынок через онлайн-площадки
- Поиск деловых партнеров



Проверенный путь к заключению **первого экспортного контракта** в Германии

Процесс выхода на рынок



Экспортный акселератор

- 2 дня
- 10 – 15 компаний

Стратегия по
выходу на
рынок

Сертификация
продукции

Интеллектуальн
ая
собственность и
право

Таможня и
логистика

Интернет-
площадки для
размещения
продукции

Розничные сети
Германии.
Требования и
правила

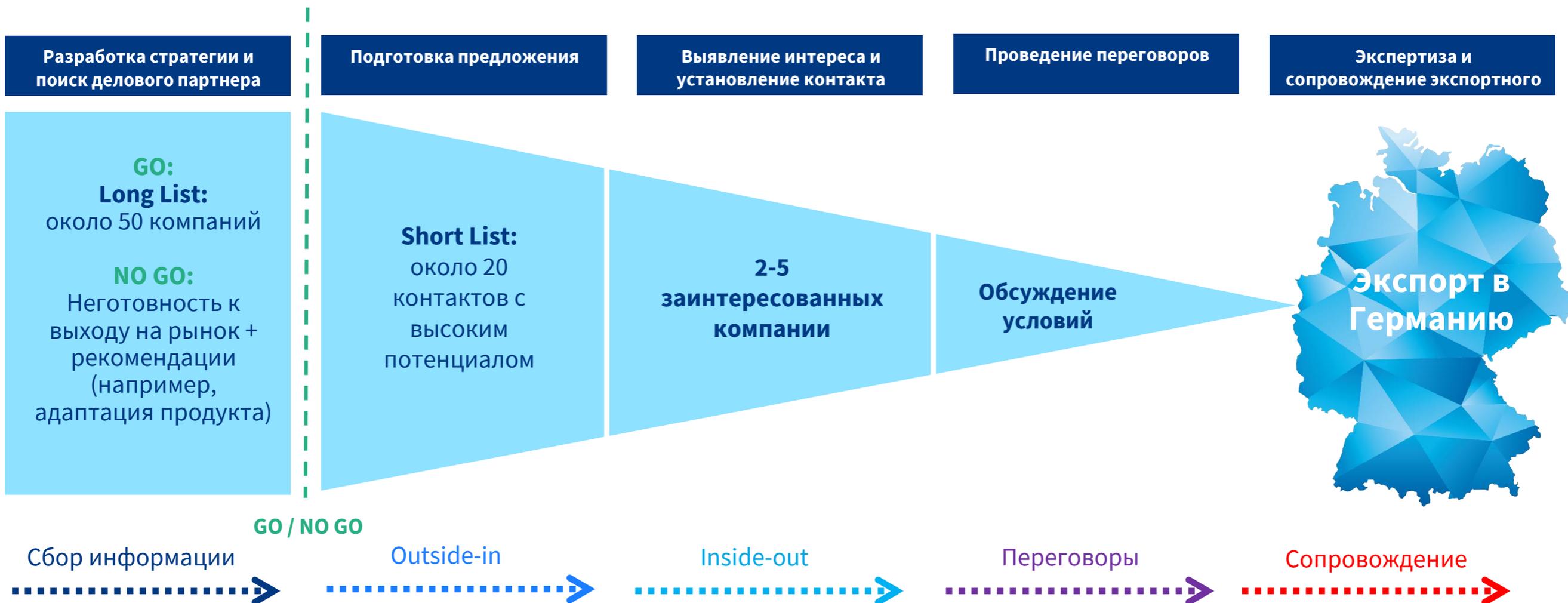
Успешный
поиск
деловых
партнеров

Получи консультацию экспертов по вопросам экспортной деятельности

Go-to-Market. Проект по выходу на рынок



Go-to-Market. Проект по выходу на рынок



Go-to-Market. Базовые условия успеха

- Перевод на немецкий и (или) английский язык презентационных и маркетинговых материалов
- Наличие собственного сайта, адаптированного под европейского потребителя
- Сотрудник(и) со знанием английского и (или) немецкого языка и опытом экспортной деятельности
- Наличие всех необходимых сертификатов

Информационная поездка

- 2 - 3 дня
- макс. 3 отрасли
- 5 – 10 компаний
- Семинары и обучающие сессии
- Встречи с экспертами рынка
- Store Checks
- Посещение выставки
- Профессиональное сопровождение сотрудниками ВТП
- Лингвистическое сопровождение

Бизнес-миссия

- до 4 дней
- макс. 2 отрасли
- 3 – 10 компаний
- Индивидуальные встречи с потенциальными партнёрами
- Представление товаров иностранным покупателям
- Экспертная оценка товаров
- Профессиональное сопровождение сотрудниками ВТП
- Лингвистическое сопровождение

Информационная поездка

VS

Бизнес-миссия

Участники	Компании без опыта экспортной деятельности в страны Европы
Кол-во участников	5-10 компаний
Отрасли	до 4
Цель	Знакомство с рынком, оценка потенциала
Результат	Решение о возможности выхода на немецкий рынок, экспертная оценка, вся необходимая информация

Компании, прошедшие проект go-to-market, экспортное обучение

3-10 компаний

1-2

B2B встречи с потенциальными партнёрами

Контакты с потенциальными партнёрами и закупщиками, соглашения о намерениях и экспортные контракты

Референции



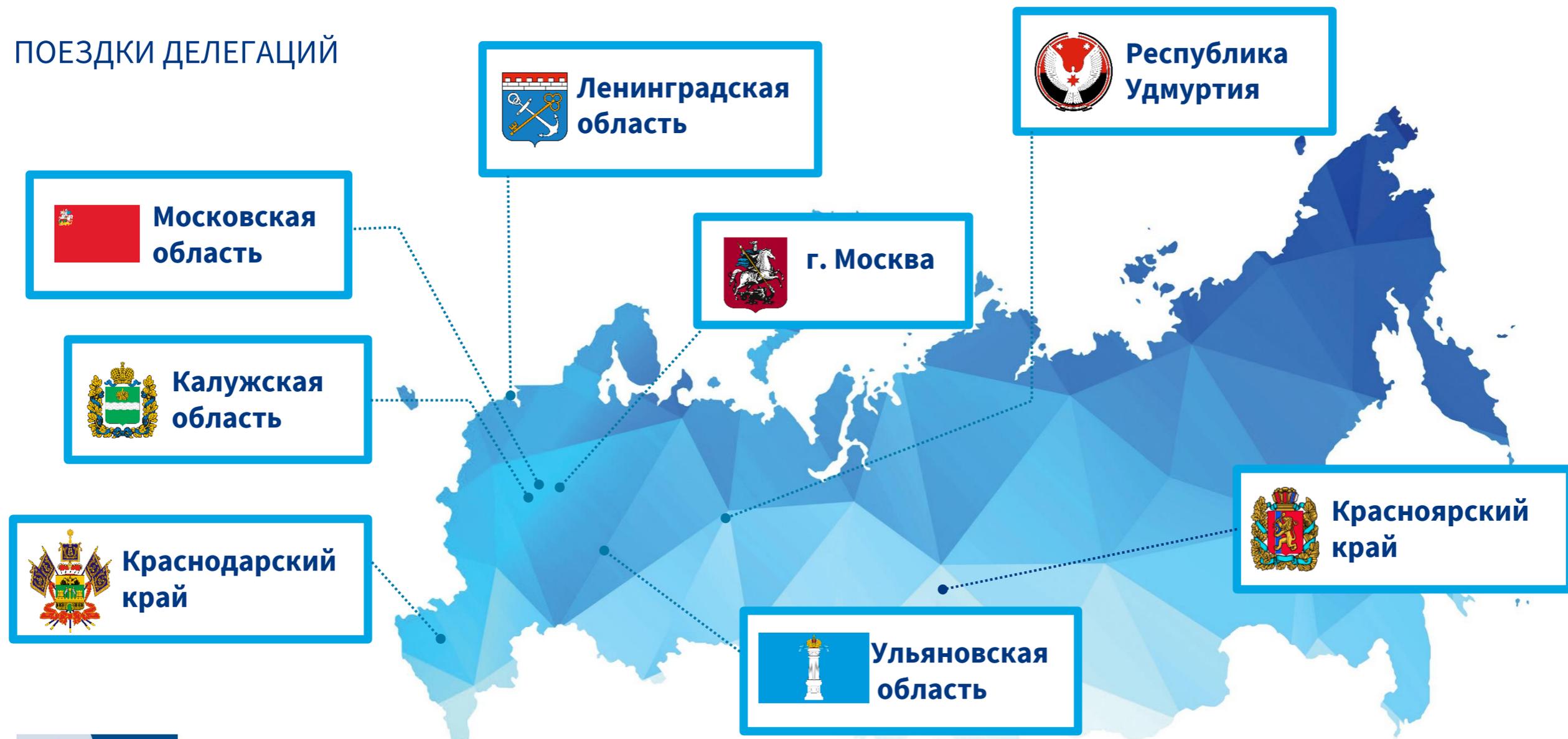
KIDWOOD



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата

Референции

ПОЕЗДКИ ДЕЛЕГАЦИЙ



Ваш контакт

В Санкт-Петербурге:



д-р Александра Киселева

руководитель отдела по сопровождению
бизнес-проектов

+7 (812) 329 14 15

+7 (916) 910 48 28

kiselewa@rusland-ahk.ru



Светлана Бехтольд

менеджер по организации мероприятий

+7 (812) 329 14 15

+7 (915) 310 18 06

behtold@rusland-ahk.ru



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата