



Внимание!

Руководители и собственники малых и средних предприятий Нижегородской области, экспортеры и ориентированные на экспорт предприятия, специалисты по ВЭД, маркетингу, коммерции; представители инфраструктуры поддержки ВЭД и предпринимательства!

Приглашаем Вас принять участие в международной практической конференции  
**«Успешные стратегии выхода на внешние рынки»**

**Организатор:** Центр Бизнес Практики «Лидер»

**Генеральный партнер:** Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области

**Стратегические партнеры:** ООО «Компания «БКС», Приволжская лига содействия ВЭД

**Дата проведения:** 5 июля 2017 года.

**Место проведения:** Технопарк «Анкудиновка» (ул. Академика Сахарова, д. 4)

**Цели конференции:**

- продемонстрировать многообразие существующих стратегий выхода на международные рынки, их применимость в разных отраслях и на разных рынках,
- привести российские примеры и дать практические рекомендации по выбору стратегий, помогающих успешно выйти на международные рынки.

На конференции будут рассмотрены стратегии успешного выхода на внешние рынки, конкретные российские и нижегородские примеры использования этих стратегий, в том числе:

- Прямой и косвенный экспорт.
- Электронная коммерция.
- Торговый дом. Представительство.
- Другие бизнес-модели.

**Модератор:** Галина Кудрявцева, тренер Российского экспортного центра, генеральный директор Центра Бизнес Практики «Лидер».

**В течение всей конференции работает информационно-консультационное кафе с участием тренеров Российского экспортного центра:**

- Капанова Елена Ярославна – подготовка юридически грамотного внешнеторгового контракта, налогообложение экспорта.
- Капанов Александр Владимирович – работа с таможенной без ошибок.
- Петухов Илья Евгеньевич – особенности защиты интеллектуальной собственности на внешних рынках.
- Лисин Александр Александрович – эффективная внешнеторговая транспортная логистика.
- Плотникова Ирина Николаевна – формирование доверительных отношений с зарубежным партнером с учетом региональной деловой специфики.

## Предварительная программа конференции

Редакция на 13 июня 2017 г.

09.00 – 10.00	Регистрация. Приветственный кофе. Выставка-дегустация продуктов питания от потенциальных и действующих экспортеров.
10.00 – 10.15	<b>Официальное открытие.</b> <i>Приветственное слово</i> (приглашены представители Министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области, ГАУ Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области, представители федеральных структур поддержки экспорта)
<b>Пленарное заседание</b>	
<b>Главные вопросы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Перспективные товарные и страновые направления экспорта нижегородских компаний</li> <li>• Возможные инструменты финансирования экспорта и особенности их применения</li> <li>• Типологии стратегий выхода на внешние рынки и их содержание</li> </ul>	
10.15 – 10.45	Доклад: « <b>Направления и структура экспорта нижегородских предприятий. Достижения и возможности. Рэнкинг перспективности стран для несырьевого экспорта из России.</b> » <i>Эксперты НП «Приволжская Лига содействия ВЭД»</i>
10.45 – 11.15	Доклад от Стратегического партнера « <b>Финансовые аспекты реализации экспортных сделок</b> »
11.15 – 11.30	Доклад: « <b>Обзор успешных стратегий выхода на международный рынок.</b> » <i>Эксперты Центра Бизнес Практики «Лидер»</i>
<b>Информационные сообщения, обсуждения</b>	
<b>Главные вопросы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стратегия ВЭД в контексте стратегии развития предприятия</li> <li>• Ключевые факторы успеха при реализации разных типов внешнеэкономических стратегий</li> <li>• Примеры использования различных стратегий российскими (в том числе нижегородскими) предприятиями</li> </ul>	
11.30 – 12.00	<b>Продвижение российского продуктового бренда на рынках Северной Европы и США.</b> - Любовь Морозова, директор по развитию экспорта, - Татьяна Широкова, бренд-менеджер, <i>Компания «Ярмарка» (Республика Карелия), <a href="http://www.yellisoups.com">www.yellisoups.com</a></i>  Продукция компании (под собственным брендом) присутствует в торговых сетях нескольких стран.
12.00 – 12.30	<b>Перерыв на кофе-брейк</b>
12.30 – 13.30	<b>Реализация экспортных стратегий. Компоненты успеха.</b> - «Экспорт пищевой продукции на рынок Австралии» <i>Артем Сайфутдинов, ООО «Эхо», бренд «Белоручка» <a href="http://www.belorychka.ru">http://www.belorychka.ru</a></i> - Стратегия и тактика ведения экспортных операций на рынках Европы и США (через поиск альтернативных дистрибьюторов),

	<p><i>Сергей Жаров, генеральный директор ООО «Инструм-Рэнд»</i>  <a href="http://www.irand.ru">http://www.irand.ru</a>  - «Доза-гран» - тема и спикер уточняются.</p>
13.30 – 14.00	<p><b>Позитивный опыт выхода российских компаний на международный рынок через открытие представительств в Европе и Азии.</b>  - <i>Марк Шойпер, директор Location Promotion Switzerland in Russia, Швейцарский Центр содействия бизнесу при Посольстве Швейцарии в Москве</i> <a href="http://www.eda.admin.ch/swiss-business-hub-russia">www.eda.admin.ch/swiss-business-hub-russia</a>  - <i>Александр Нефёдов, руководитель международного направления АО «НПО «Стример» (Санкт-Петербург)</i> <a href="http://www.streamer.ru">http://www.streamer.ru</a>  Компания открыла <b>три представительства</b>: в Швейцарии, в Китае и Тайланде.</p>
14.00 – 14.15	<p><b>Организация электронной торговли для экспорта.</b> <i>Кудрявцева Г.П.</i></p>
14.15 – 14.45	<p><b>Подведение итогов. Розыгрыш призов от партнеров конференции.</b></p>
14.45 – 15.00	<p><b>Перерыв</b></p>
15:00 – 16:30	<p><b>Мастер-класс «10 шагов по выводу брендов на зарубежные рынки»</b>  На примере FMCG (fast moving consumer goods) – быстро оборачиваемых потребительских товаров.</p> <p><b>Вопросы:</b>  1. принятие решения о выходе на зарубежные рынки  2. выбор стратегии  3. выбор страны  4. выбор продукта  5. создание маркетинговой стратегии и стратегии продаж  6. создание инфраструктуры  7. адаптация продукта  8. построение дистрибуции  9. продвижение  10. обратная связь с рынка и корректировка</p> <p>Ведущие:  - <i>Любовь Морозова, директор по развитию экспорта,</i>  - <i>Татьяна Широкова, бренд-менеджер,</i>  <i>Компания «Ярмарка» (Республика Карелия),</i>  Бренд Yelli. <a href="http://www.yellisoups.com">www.yellisoups.com</a></p>

Условия участия в конференции – **бесплатно**, при условии регистрации до 30 июня.

**Зарегистрироваться** по e-mail: [eicc-nn@leader-nn.ru](mailto:eicc-nn@leader-nn.ru)

1.ФИО

2.Должность

3. Компания

4. контактный телефон, e-mail

Контактное лицо: Давыдова Наталья, (831) 433-08-58, 278-03-01.