Сегодня экспортёрам доступно более 70 электронных торговых площадок со своей спецификой и аудиторией. На этих маркетплейсах можно продавать товары и услуги физическим и юридическим лицам, участвовать в тендерах. Среди них есть такие, где уровень присутствия российских предпринимателей пока не высок. В нынешней экономической ситуации сочетание цены и качества у российских производителей делает товары и услуги востребованными на мировом рынке. И это – отличная возможность успешно стартовать на маркетплейсе. Чтобы процесс выхода был максимально комфортным и эффективным, важно учесть некоторые особенности и использовать всю доступную инфраструктуру поддержки.

Заместитель руководителя Центра поддержки экспорта Самарской области Ольга Золотарева рассказала, как предпринимателю оценить возможности успешно разместиться на маркетплейсах. Важно проанализировать следующие маркеры:

- производственные мощности, достаточные для осуществления заказа,
- наличие и квалификация сотрудника, отвечающего за работу на внешних рынках,
- сертификация технологически сложной продукции и защищённая товарная марка,
- владение иностранными языками (хотя бы английским) – для сотрудников, ответственных за эту тему,
- наличие качественных презентационных материалов на языке страны экспорта.

Если деятельность предприятия соответствует этим маркерам – самое время обратиться за господдержкой, чтобы выход на международный маркетплейс был максимально подготовленным, для этого необходимо:

1. Направить запрос в Центр поддержки экспорта Самарской области. Для этого необходимо оставить заявку по ссылке: https://mybiz63.ru/services/e-commerce-razmeshchenie-na-marketpleysakh , либо обратиться за получением подробностей по телефону (846) 262 00 62.

2. Заполнить скоринг-анкету, которая будет направлена в Российский экспортный центр. «Скоринг – сервис автоматической системы подбора экспортерам электронных торговых площадок, - поясняет Ольга Золотарева. – Он позволяет оценить, на какой площадке ваш продукт реально продается, где вы сможете получить максимальные продажи. специалисты изучат продукцию и дадут рекомендации по электронным площадкам, где она будет востребована. После определения релевантного маркетплейса экспортеры могут получить 100% финансирование на развитие экспортной торговли в интернете».

3. Подать заявку на получение услуги. После положительного рассмотрения заявки необходимо заключить трёхсторонний договор на 1 год: размещение на выбранной площадке для предпринимателя будет безвозмездным, все затраты берёт на себя Центр поддержки экспорта Самарской области.

Разберёмся, что именно получает экспортер, успешно прошедший все этапы для получения господдержки при размещении на международном маркетплейсе:

- Скоринг — подбор подходящей торговой площадки
- Регистрация и продвижение на выбранной площадке
- Размещение продукции на складах временного хранения на срок не более 6 месяцев, площадь не более 100 кв. м (в зависимости от направленности электронной торговой площадки)
- Сертификация продукции по международным стандартам – в соответствии с требованиями международных правил торговли. Услуга оказывается на условиях софинансирования со стороны предпринимателей (20%) и ЦПЭ (80%).
- Защита интеллектуальной собственности, которая позволяет представлять торговую марку более чем в 80 странах мира (услуги патентного поверенного оплачиваются на условиях софинансирования: 80% за счет средств Центра поддержки экспорта Самарской области, 20% — за счет средств предпринимателя).

Воспользуйтесь возможность продвижения своей продукции на современных и востребованных онлайн-площадках – международных маркетплейсах. Получите подробную консультацию у специалистов Центра поддержки экспорта Самарской области: (846)262 00 62, info@rus63.com. А если уже готовы к совместной работе – оставьте заявку на комплексную услугу на сайте mybiz63.ru (раздел «Экспортная поддержка»).