

Експортний інтенсив:

«Експортний старт: покрокова інструкція для підприємців»



ТЕРНОПІЛЬСЬКА
ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВА
АДМІНІСТРАЦІЯ



Бізнес

Зміст

Вступ та загальний опис проєкту

Мета і цілі програми

Цільова аудиторія

Опис навчальних модулів

Модуль 1. Підготовка до експорту

Модуль 2. Маркетинг та залучення клієнтів

Модуль 3. Правові аспекти та сертифікація

Модуль 4. Фінансові та юридичні аспекти

Модуль 5. Фінансування та успішні приклади



ТЕРНОПІЛЬСЬКА
ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВА
АДМІНІСТРАЦІЯ



Бізнес

Вступ та загальний опис проєкту

Вступ та загальний опис проєкту:

Програма навчання з експорту для підприємців спрямована на надання практичних знань та інструментів для успішного виходу на міжнародні ринки. Учасники дізнаються, як розробити експортну стратегію, підготувати бізнес до експансії, використовувати цифрові маркетингові інструменти для залучення клієнтів, захищати інтелектуальну власність і працювати з банками та партнерами за кордоном. Програма охоплює ключові юридичні, фінансові, маркетингові та операційні аспекти, необхідні для ефективної діяльності на зовнішніх ринках.

Мета проєкту:

Забезпечити підприємців необхідними знаннями та навичками для успішного виходу на міжнародні ринки, допомогти в адаптації бізнес-процесів до вимог експорту та сприяти розвитку експортного потенціалу українських компаній.

Цілі проєкту:

1. Навчити підприємців розробляти ефективні експортні стратегії.
2. Підвищити обізнаність про юридичні та фінансові аспекти, що стосуються експорту.
3. Надати учасникам практичні навички використання цифрових інструментів для пошуку клієнтів та аналізу ринків.
4. Допомогти у визначенні механізмів захисту інтелектуальної власності та роботи з міжнародними банками.
5. Поділитися успішними кейсами українських компаній на міжнародному ринку для натхнення та мотивації.

Цільові аудиторії проєкту:

1. Підприємці, які планують вихід на міжнародні ринки або вже працюють з іноземними партнерами.
2. Власники мікро та малого бізнесу, які шукають нові можливості для зростання через експорт.
3. Стартапи, які розглядають масштабування своєї діяльності на глобальному рівні.
4. Компанії, що потребують знань щодо сертифікації, правового захисту, фінансових та валютних операцій.
5. Фахівці, які займаються міжнародними продажами, маркетингом та управлінням експортними проектами.

Тривалість програми:

04 -19 грудня 2024 року

Час:

з 17:00 по 20:00

Щосередини та щочетверга

Місце проведення:

м. Тернопіль, Центр підтримки підприємців Дія.Бізнес у Тернополі

Опис навчальних модулів

Опис модулю	Опис модулю	Потенційний спікер	дата
Модуль 1. Підготовка до експорту	Теми, які будуть розглядатися на модулі: 1. Аналіз готовності компанії до виходу на зовнішні ринки 2. Як вибрати перспективний ринок для розширення бізнесу	3 спікера: 1. Галина Перепелиця, сертифікована консультантка, тренерка з питань експорту до ЄС 2. Вікторія Тріфан, співзасновниця та голова правління торгового підприємства в Польщі Unique Product Sp. z o.o., керівник ТзОВ «Віптрейд», «Кобі-Україна, «Унікальний продукт», засновниця та керівник БФ «Місто добрих людей»	04.12.2024

Модуль 2. Маркетинг та залучення клієнтів	Теми, які будуть розглядатися на модулі: 1. Цифровий маркетинг для експортерів: як залучати клієнтів онлайн 2. LinkedIn як інструмент для пошуку міжнародних B2B партнерів 3. Побудова експортної стратегії для успішного старту	3 спікера: 1. Єпішкін Дмитро, власник та CEO маркетингової інтернет-агенції NewStart Digital 2. Дмитро Суслов, IT підприємець, експерт з маркетингу та продажів у B2B, засновник компанії Addlium 3. Платонова Інесса, віце президент FIATA та ICC Ukraine, тренер-консультант ICC Ukraine, засновниця та CEO PLASKE Academy, сертифікований консультант з експорту	05.12.2024
Модуль 3. Митне оформлення зовнішньоекономічних операцій	Теми, які будуть розглядатися на модулі: 1. Контракт – як документ необхідний для митного оформлення вантажу 2. Особливості переміщення через митний кордон України товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності 3. Ефективні стратегії переговорів для підписання контрактів на міжнародних ринках	3 спікера: 1. Саварин Андрій Любомирович, начальник відділу забезпечення митного контролю та оформлення Тернопільської Митниці 2. Михайлюк Віталій Михайлович, головний державний інспектор відділу митного контролю та оформлення Тернопільської Митниці 3. Валерій Сікора, CEO VS Exim імпорт і дистрибуція товарів до польських торгових мереж і онлайн магазинів, CEO Консалтинг – виведення товарів на польський ринок, співзасновник Nota Bene Business Club	11.12.2024

Модуль 4. Фінансові та юридичні аспекти	Теми, які будуть розглядатися на модулі: 1. Ставки експортного мита та ціни на експортні товари 2. Отримання сертифікатів походження товарів: ключові аспекти та сертифікат EUR. 1 3. Як підготуватися до форс-мажорів: роль банку в підтримці експортних операцій	2 спікера: 1. Алекян Артур Гамлетович, начальник відділу контролю класифікації товарів та митно-тарифного регулювання Тернопільської Митниці 2. Алекян Артур Гамлетович, начальник відділу контролю класифікації товарів та митно-тарифного регулювання Тернопільської Митниці 3. Фахівець Тернопільської ТПП	12.12.2024
Модуль 5. Фінансування та успішні приклади	Теми, які будуть розглядатися на модулі: 1. Залучення грантів і зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку експортних проектів 2. Успішні кейси українських компаній на міжнародних ринках: що працює?	2 спікера: 1. Оксана Качурівська, керівниця Центру підтримки підприємців Дія.Бізнес у Тернополі, голова громадської організації "Вест Юкрейн Діджитал" 2. Ольга Трофимова, президент СМС-Ukraine, співзасновниця Українського кластерного альянсу, національний менеджер EIT Manufacturing, директор Центру якості, сертифікований Digital Transformation Expert,	18.12.2024
19.12	Вручення сертифікатів учасникам 16:00 - 18:00		



ТЕРНОПІЛЬСЬКА
ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВА
АДМІНІСТРАЦІЯ



Бізнес

Деталізована програма кожного з модулів

1. Підготовка до експорту

Цей модуль спрямований на допомогу підприємцям у здійсненні перших кроків для виходу на міжнародні ринки. Учасники навчатися оцінювати готовність своєї компанії до експорту, розробляти експортну стратегію та вибирати найперспективніші ринки для масштабування бізнесу.

Основні теми:

- **Аналіз готовності компанії до виходу на зовнішні ринки:** оцінка наявних ресурсів, компетенцій і можливостей для міжнародної діяльності.
- **Побудова експортної стратегії для успішного старту:** як створити стратегію виходу на нові ринки з урахуванням особливостей продукту та цільової аудиторії.
- **Як вибрати перспективний ринок для розширення бізнесу:** методи дослідження ринків, аналіз конкурентів, вибір відповідної географії.

2. Маркетинг та залучення клієнтів

Модуль розкриває сучасні інструменти цифрового маркетингу для залучення міжнародних клієнтів, акцентуючи увагу на ролі соціальних мереж і платформ для B2B співпраці. Також буде розглянуто стратегії ефективних переговорів з міжнародними партнерами.

Основні теми:

- **Цифровий маркетинг для експортерів: як залучати клієнтів онлайн:** стратегії використання SEO, контенту та соціальних мереж для підвищення видимості вашого бізнесу.
- **LinkedIn як інструмент для пошуку міжнародних B2B партнерів:** як ефективно використовувати LinkedIn для пошуку клієнтів і побудови ділових контактів.
- **Ефективні стратегії переговорів для підписання контрактів на міжнародних ринках:** як вести переговори з іноземними контрагентами, враховуючи культурні особливості та бізнес-етикет.

3. Правові аспекти та сертифікація

Цей модуль висвітлює ключові юридичні аспекти та процес сертифікації для виходу на міжнародні ринки. Учасники дізнаються про захист інтелектуальної власності та як забезпечити відповідність вимогам зарубіжних ринків.

Основні теми:

- **Особливості переміщення через митний кордон України товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності:** процес реєстрації торгових марок та патентів у різних країнах, захист від порушення прав інтелектуальної власності.
- **Контракт – як документ необхідний для митного оформлення вантажу:** вимоги до сертифікації продукції для різних регіонів світу, як уникнути проблем з документами.

4. Фінансові та юридичні аспекти

Модуль охоплює фінансові та юридичні аспекти ведення експортної діяльності, включаючи особливості ціноутворення, валютних операцій і управління ризиками в міжнародних контрактах.

Основні теми:

- **Формування ціни для експортних ринків та особливості валютних операцій:** як встановити конкурентні ціни для іноземних клієнтів та працювати з валютними розрахунками.
- **Отримання сертифікатів походження товарів: ключові аспекти та сертифікат EUR. 1:** як оформити сертифікати походження для зниження митних ставок та легалізації експорту.

- **Як підготуватися до форс-мажорів: роль банку в підтримці експортних операцій:** управління ризиками та забезпечення фінансової стабільності при роботі на міжнародних ринках, роль банківських послуг.

5. Фінансування та успішні приклади

Останній модуль розглядає способи залучення зовнішніх фінансових ресурсів, таких як гранти, для підтримки експортної діяльності. Учасники також вивчать реальні кейси успішних українських експортерів.

Основні теми:

- **Залучення грантів і зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку експортних проектів:** як успішно подавати заявки на гранти та інші програми підтримки експорту.
- **Успішні кейси українських компаній на міжнародних ринках: що працює?:** приклади реальних компаній, що досягли успіху на зовнішніх ринках, їх стратегії та уроки, які варто засвоїти.

Ці модулі допоможуть підприємцям отримати всебічне розуміння всіх аспектів експортної діяльності – від стратегії до практичних кейсів.

Курс з експорту для підприємців зможе пройти група з 20 учасників, які протягом трьох тижнів будуть відвідувати навчання у Центрі підтримки підприємців Дія.Бізнес у Тернополі. Цей курс надасть учасникам комплексні знання та практичні навички, необхідні для успішного виходу на міжнародні ринки. Впродовж навчання підприємці навчатимуться оцінювати готовність свого бізнесу до експорту, розробляти та впроваджувати ефективну експортну стратегію, а також опанують сучасні інструменти маркетингу для залучення клієнтів із різних країн.

Учасники здобудуть глибоке розуміння правових, фінансових і сертифікаційних аспектів, які є критично важливими для успішної міжнародної діяльності. Завдяки кейсам успішних експортерів, вони побачать, як теоретичні знання працюють на практиці, і отримають мотивацію для власного розвитку.

Важливими результатами курсу є:

- Формування чіткої експортної стратегії.
- Володіння цифровими інструментами для маркетингу та продажів на міжнародних ринках.
- Готовність до фінансових і юридичних викликів під час експортної діяльності.
- Знання щодо сертифікації товарів та захисту інтелектуальної власності на міжнародному рівні.
- Розуміння ролі банківського обслуговування та фінансових інструментів для підтримки експортерів.



Бізнес

- Знання про залучення зовнішніх фінансових ресурсів, включаючи гранти.

Це навчання допоможе підприємцям зміцнити свої позиції на зовнішніх ринках, зменшити ризики та підвищити конкурентоспроможність їхнього бізнесу на глобальному рівні.



ТЕРНОПІЛЬСЬКА
ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВА
АДМІНІСТРАЦІЯ



Бізнес