



«Экспорт online» –
уникальный проект
БелТПП по продвижению
продукции на электронных
площадках

В рамках нового проекта «Экспорт online», стартовавшего в этом году, Белорусская торгово-промышленная палата проводит мероприятия для бизнеса, посвященные электронной торговле и выводу отечественных предприятий на крупнейшие электронные торговые площадки. В проекте уже принимают участие представители более 100 белорусских предприятий и организаций различных отраслей промышленности.

Интерес к проекту «Экспорт online» обусловлен в первую очередь стремительным ростом сектора электронной торговли в последние годы. Пандемия еще сильнее ускорила темпы развития цифровых каналов продаж и деловой коммуникации во всем мире, и белорусские предприятия не могут оставаться в стороне. Сегодня поиск деловых партнеров, подбор поставщиков, заказ продукции и услуг в большинстве случаев осуществляются онлайн. Международные электронные B2B-площадки в условиях существующих эпидемиологических ограничений позволяют производителям выходить на экспорт максимально быстро и с оптимальным уровнем затрат. Конкурентные преимущества получают компании, интегрированные в современные мо-

дели организации поставок с применением цифровых инструментов.

Белорусский бизнес недостаточно активно использует каналы электронной торговли для выхода на зарубежные рынки. Во-первых, сказывается нехватка знаний и опыта в данной области, во-вторых, отсутствуют эффективные механизмы поддержки экспортеров в онлайн-сегменте внешней торговли. Вместе с тем в деловой среде растет понимание того, что без активного цифрового присутствия за рубежом и выстраивания деловой коммуникации с иностранными потребителями в режиме реального времени сегодня невозможно «встроиться» в цепочки международных поставок или найти новые рынки сбыта.

Проект «Экспорт online» направлен на поддержку белорусских предприятий, заинтересованных в расширении экспорта по каналам электронной торговли. БелТПП с привлечением экспертов в области e-commerce организует профильные мероприятия и консультирование отечественных производителей по вопросам регистрации на иностранных (международных) электронных торговых площадках, использования доступных маркетинговых и аналитических

инструментов для продвижения продукции на внешних рынках.

Участие в проекте «Экспорт online» официальных представителей и сервисных провайдеров электронных площадок из числа членов БелТПП дает возможность не только совместно прорабатывать механизмы размещения продукции, но и получать индивидуальные консультации и практические рекомендации, необходимые для запуска экспортных продаж с использованием цифровых каналов. На данный момент БелТПП совместно с партнерами проведено пять семинаров для белорусского бизнеса, в рамках которых были представлены преимущества и возможности таких платформ, как Alibaba.com, DTAD, IndustryStock, EUROPAGES, WLW, FORDAQ.

Руководители ООО «ПАЛ» (официального сервисного партнера международной торговой B2B-платформы Alibaba.com) и ООО «Виконн» (эксклюзивного представителя тендерной площадки DTAD и официального партнера B2B-платформы IndustryStock) являются активными участниками проекта «Экспорт online» и готовы поделиться опытом и наработками в области экспортной онлайн-торговли.



Борис Нейман,
генеральный директор ООО «ПАЛ» (Российская Федерация) –
официального сервисного партнера торговой площадки Alibaba.com

Alibaba.com – онлайн-канал привлечения B2B-покупателей из 200 стран мира

В 2020 году весь мир столкнулся с новой глобальной проблемой, которая оказала значительное влияние на все аспекты международных отношений, включая торговлю – пандемией коронавируса. Свою роль сыграли жесткие карантинные меры, в течение года введенные большинством

стран и существенно ограничившие возможность личных контактов с зарубежными бизнес-партнерами, поставщиками сырья, готовой продукции, работ и услуг. Деловые взаимоотношения в B2B-сегменте приобрели виртуальную форму, перейдя в онлайн-формат.

По данным исследования, проведенного в 2020 году крупной международной консалтинговой компанией среди представителей 3600 предприятий, работающих в сфере B2B-продаж в 11 странах, более 96 процентов из них поменяли свои модели выхода на рынок, полностью



или частично ушли от персональных встреч в сторону digital-подходов, таких как электронная торговля и онлайн-поддержка клиентов.

Исследование также выявило несколько важных трендов в сегменте B2B-торговли, которые следует учитывать как производителям, так и дистрибьюторам. Например, большинство оптовых покупателей сегодня предпочитают вести переговоры и общение с поставщиками с помощью мессенджеров в режиме реального времени. При этом доля заказчиков, которые предпочитают размещать заказы через мобильные приложения, увеличилась на 30 процентов. Всего же количество заказов, размещаемых с помощью мобильных приложений, выросло на 250 процентов.

Все это свидетельствует о том, что роль цифровых инструментов коммуникации в B2B-сегменте значительно выросла во всем мире. Экспортеры, следуя за потребностями зарубежных клиентов, ищут удобные и эффективные каналы делового общения, чтобы оставаться на связи.

Одним из оптимальных решений в области глобальной B2B-торговли является международная электронная платформа Alibaba.com.

Alibaba.com – это крупнейшая в мире B2B-площадка с аудиторией свыше 160 млн уникальных посетителей в месяц, принадлежащая китайскому лидеру электронной торговли Alibaba Group. Alibaba.com – международная торговая площадка, покупать и продавать товары на которой могут компании из любых стран, включая Китай. Для зарегистрированных поставщиков площадка выступает современным онлайн-каналом

привлечения B2B-покупателей из 200 стран мира, позволяя направлять им коммерческие предложения и обмениваться сообщениями в онлайн-режиме, принимать участие в онлайн-выставках и пользоваться доступными маркетинговыми инструментами продвижения.

Alibaba.com помогает выстраивать доверительные отношения между поставщиками и покупателями разных стран, гарантируя достоверность сведений, предоставляемых зарегистрированными пользователями с определенным статусом. При этом заключение сторонами контракта, оплата и организация доставки осуществляются вне электронной площадки традиционными для B2B-торговли способами.

Размещение на Alibaba.com – не только верный способ понять, готова ли компания развивать внешнеторговое направление (определить слабые и сильные стороны), но еще и возможность оценить ее экспортный потенциал применительно к зарубежным рынкам различных регионов. Успешный выход на Alibaba.com позволил многим компаниям масштабировать свой бизнес и сделать его по-настоящему международным.

ООО «ПАЛ» является сервисным партнером Alibaba.com с 2016 года. Основная функция сервисного партнера – это сопровождение компаний, которые размещены на электронной торговой площадке. С начала совместной работы

с Alibaba.com ООО «ПАЛ» реализованы более тысячи проектов, связанных с регистрацией и продвижением компаний на площадке, накоплен значительный практический опыт и компетенции в данном сегменте электронной торговли.

Специалисты ООО «ПАЛ» на основе оценки основных показателей компании подбирают подходящий тариф, делают расчет бюджета и помогают подготовиться к выходу на электронную площадку в соответствии с требованиями ее регламентов. Успешный опыт работы с Alibaba.com позволяет находить оптимальные решения для предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. ООО «ПАЛ» регулярно проводит обучение управлению аккаунтом на Alibaba.com, консультирует клиентов по широкому кругу вопросов, включая маркетинг и логистику, оказывает поддержку в течение всего периода размещения на площадке. Помимо сопровождения компаний подразделения ООО «ПАЛ» осуществляют торговую деятельность на Alibaba.com и российских маркетплейсах.

В рамках проекта БелТПП «Экспорт online» специалисты ООО «ПАЛ» готовы делиться накопленным опытом работы с Alibaba.com, эффективными практиками и наработками коллег из Alibaba Group.





Наталья Проказова,
генеральный директор ООО «Виконн» (Российская Федерация) –
эксклюзивного представителя DTAD в России и странах СНГ,
официального партнера IndustryStock

DTAD и IndustryStock: онлайн-выход на рынки Европы

ООО «Виконн» – консалтинговое агентство в сфере экспорта с представительствами в четырех странах (Германии, Италии, Франции и Эстонии), которое оказывает производителям поддержку при выходе на рынки стран Европы и СНГ по каналам электронной торговли. Направления деятельности и виды производимой продукции могут быть самыми разнообразными, главное – потребности целевых рынков.

В сегменте B2B-торговли международные электронные площадки способны помочь в решении актуальных задач, стоящих перед экспортерами.

Во-первых, масштабировать бизнес и найти новые рынки сбыта. Зарегистрировавшись на электронной торговой площадке, можно получить доступ к контактной информации тысяч зарубежных компаний различных отраслей экономики. Функционал электронных площадок, как правило, позволяет работать с запросами потенциальных заказчиков, направлять предложения о сотрудничестве, вести деловую переписку и анализировать конкурентную среду на внешних рынках.

Во-вторых, сократить издержки при выходе на зарубежные рынки. Нет необходимости открывать собственный офис в другой стране: онлайн-витрина на электронной торговой площадке с доступными механизмами цифровой коммуникации позволяет взаимодействовать с потенциальными покупателями во всем мире в режиме реального времени.

В-третьих, подготовиться к поставкам на целевые узкосегментиро-

ванные рынки, «холодный» выход на которые затруднен. Например, региональные тендерные площадки, специализирующиеся на определенных группах товаров и категориях услуг, могут стать источником ценной деловой информации.

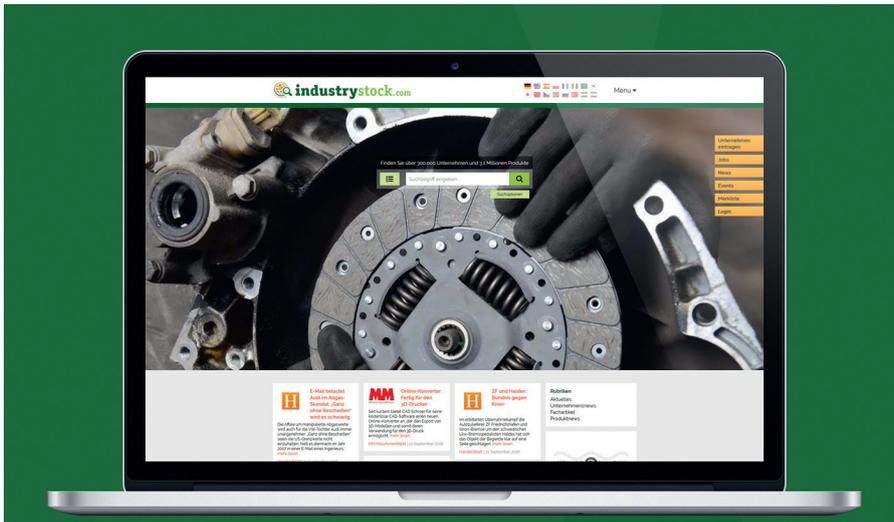
Для тех, кто начинает работать с электронными торговыми B2B-площадками, можно сформулировать несколько простых, но эффективных принципов.

Начинать нужно с выбора электронной площадки. Их достаточно много, и каждая обладает своей спецификой. Можно рассмотреть в качестве примера две крупные B2B-площадки:

DTAD и IndustryStock, эксклюзивным представителем которых является ООО «Виконн».

DTAD – это европейская тендерная площадка, ориентированная прежде всего на немецкий рынок и рынки стран ЕС. DTAD дает возможность для поиска информации о государственных и коммерческих тендерах в регионе, их условиях, участниках и организаторах, позволяет довольно точно оценивать уровень конкуренции в определенной отрасли и экспортный потенциал продукта на целевом рынке. На сегодняшний день на площадке DTAD зарегистрированы более 270 тысяч компаний и около 40 тысяч органов государственного управления и





государственных организаций, ежегодно проводится более 700 тысяч тендеров.

IndustryStock – это международная промышленная B2B-площадка, виртуальный каталог компаний со всего мира с встроенными инструментами онлайн-продвижения. География площадки не ограничена территорией ЕС, на ней представлены около 385 тысяч производителей промышленной продукции из 180 стран.

DTAD – многоотраслевая площадка, на которой размещаются тендеры в таких сферах хозяйственной деятельности, как строительство, энергетика, химическая и лесная промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение, информационные технологии, пищевая промышленность и логистика. IndustryStock – индустриальная площадка, которая специализируется на высокотехнологичной продукции различных отраслей промышленности, в частности машиностроения.

При выборе площадки нужно четко понимать, какие возможности она предоставляет зарегистрирован-

шимся пользователям. Просто заполнить профиль и ждать запросов от клиентов, заинтересованных в сотрудничестве, – не самая эффективная стратегия. Большинство электронных площадок предлагают набор аналитических и маркетинговых инструментов, применение которых будет способствовать продвижению на внешних рынках. Например, на DTAD доступны базы данных с контактами сотрудников организаторов и участников тендеров. Функционал данной площадки позволяет по портрету потенциального партнера получить список релевантных европейских компаний для дальнейшей проработки возможностей сотрудничества.

У IndustryStock также есть ряд преимуществ – B2B-профили зарегистрированных на площадке компаний индексируются в поисковой системе Google. Таким образом, даже при отсутствии сайта на иностранном языке страница IndustryStock будет выводиться в списке результатов поиска. Помимо автоматической лидогенерации функционал площадки также позволяет проводить анализ эффективности ключевых слов и SEO

(поисковую оптимизацию), а также организовать рассылку новостей компании. Кроме того, профиль на IndustryStock позволяет добавлять неограниченное количество товарных карточек и осуществлять качественный перевод всего контента на иностранные языки.

Чтобы научиться максимально эффективно использовать весь функционал электронных торговых площадок, следует обращаться к специалистам, которые хорошо знакомы с их спецификой. Экспортное агентство ООО «Виконн», являясь эксклюзивным представителем DTAD и IndustryStock на территории России и ряда стран СНГ, обладает значительным практическим опытом работы с данными площадками. Портфолио агентства насчитывает около 200 успешных кейсов российских компаний и более 250 реализованных экспортных контрактов. Специалисты ООО «Виконн» принимают участие в проекте БелТПП «Экспорт online» в качестве экспертов и готовы оказывать консультационную поддержку белорусских компаний при выходе на зарубежные рынки по каналам электронной торговли.

Информация о проекте БелТПП «Экспорт online»
и форма заявки на участие доступны на странице
<https://www.cci.by/eksport-online/>.