

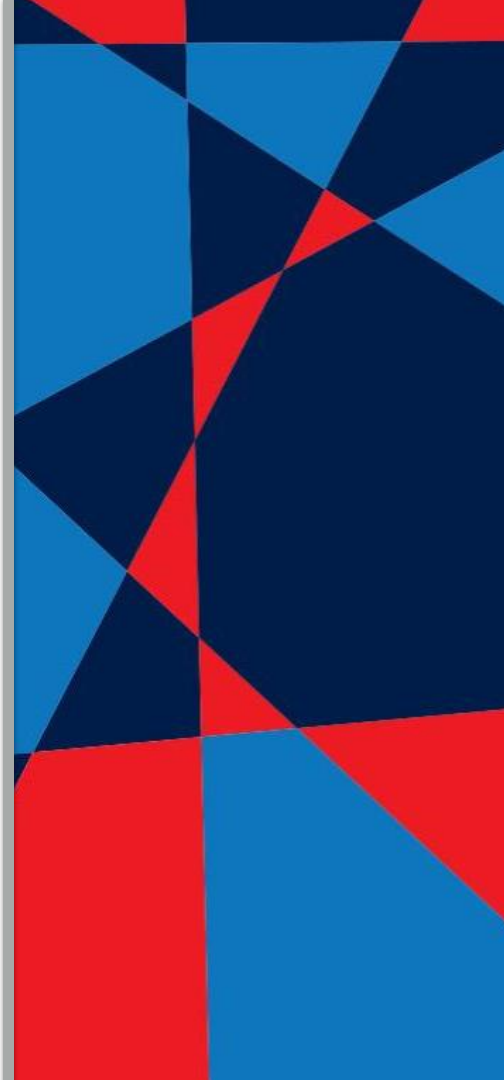


РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

## Возможности онлайн-экспорта



# Немного о РЭЦ

АО «Российский экспортный центр» — специализированная организация, представляющая «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки.



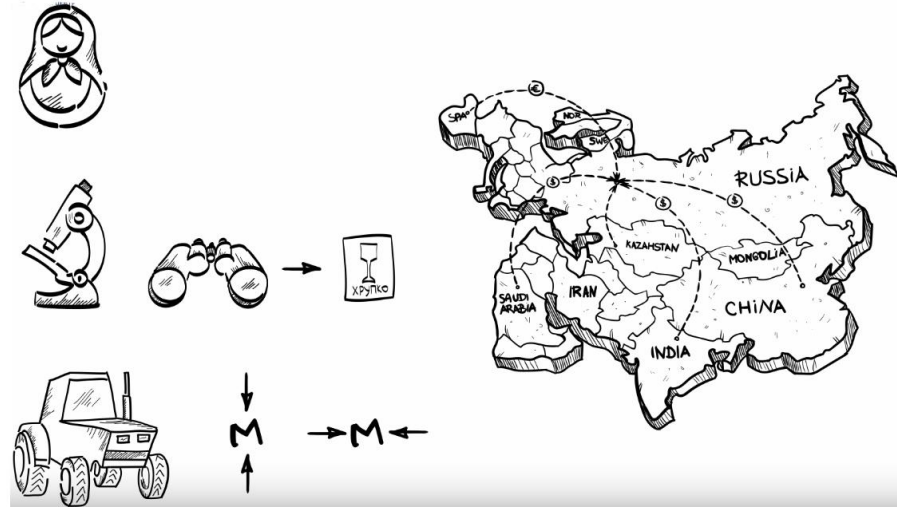
# Объём рынка в разных странах (млрд \$)

**Рынок интернет-торговли динамично развивается и непрерывно растёт**

| №  | Страна         | 2014  | 2015  | 2016  | 2017    | 2018    |
|----|----------------|-------|-------|-------|---------|---------|
| 1  | Китай          | 472,9 | 672,0 | 911,2 | 1 208,3 | 1 568,4 |
| 2  | США            | 298,3 | 340,6 | 384,9 | 431,8   | 481,9   |
| 3  | Великобритания | 86,8  | 99,4  | 110,3 | 121,4   | 132,3   |
| 4  | Япония         | 78,6  | 89,6  | 100,3 | 111,3   | 122,5   |
| 5  | Германия       | 55,2  | 61,8  | 69,0  | 76,5    | 82,6    |
| 6  | Франция        | 38,3  | 42,6  | 46,1  | 49,7    | 53,2    |
| 7  | Южная Корея    | 35,0  | 38,9  | 42,8  | 46,6    | 50,6    |
| 8  | Канада         | 23,0  | 26,8  | 30,8  | 35,0    | 40,0    |
| 9  | Бразилия       | 16,9  | 19,5  | 22,1  | 24,7    | 27,1    |
| 10 | Австралия      | 17,4  | 19,0  | 20,7  | 22,3    | 23,4    |
| 11 | Россия         | 15,4  | 18,9  | 22,5  | 26,4    | 30,4    |

# Что экспортировать

- Всё, что не запрещено законом.
- От инновационных технологий до сувенирной продукции.
- Мы можем помочь со стратегией.



# Это сложно...



# Нас там не ждут

**Шаг 1:** дать возможность потенциальным покупателям совершить покупку.

**Шаг 2:** дать понять потенциальному покупателю, почему он должен купить этот товар у вас.

**Шаг 3:** выполнить все свои обязательства перед покупателем.

# Как может помочь РЭЦ

- Определим подходящие каналы торговли.
- Поможем проанализировать и оценить перспективы товарного предложения.
- Уберём барьеры для экспортной деятельности.
- Поможем организовать бизнес-процессы и наладить маркетинговые стратегии.
- Подберём партнёров в маркетинге, логистике, финансах.
- Обучим начинающих предпринимателей — [exportedu.ru](https://exportedu.ru).



Международные проекты и тендеры

Регионы и страны мира

Ренкинг перспективности стран

Экспорт регионов

Развитие российского экспорта

Классификация экспортных товаров

Навигатор по барьерам

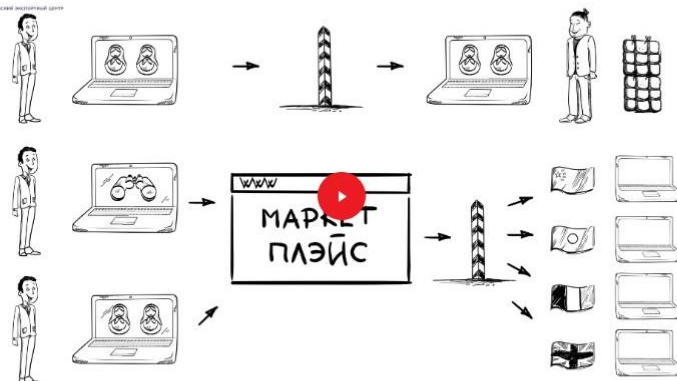
Классификация источников по барьерам

Электронные торговые площадки

- Онлайн экспорт
- Полезные материалы
- Партнерские программы
- Новости партнеров

Новый экспортный  
инструментарий

## Онлайн-экспорт



### Электронные торговые площадки

это удобный и доступный для всех видов бизнеса сервис. Он позволяет как продавать товары конечным покупателям по моделям B2C или C2C, так и заключать крупные и мелкие оптовые сделки по моделям B2B и B2B2C.

### Несомненный плюс электронных каналов продаж

Это возможность представить свой товар вашей целевой аудитории во всем Миров. Причем товар может быть абсолютно любым — от небольших украшений ручной работы до уникальных элементов интерьера и автомобилей.



СОДЕРЖАНИЕ

**5** О ЧЕМ  
ЭТО  
ПОСОБИЕ?

**42**

Рекомендации по выходу на  
международные  
электронные площадки

Полезные  
и сопутствующие  
сервисы

**36**

ОФЛАЙН  
VS  
ОНЛАЙН

ВОСТОК  
VS  
ЗАПАД

**6**

**10** КРУПНЕЙШИЕ  
ТОРГОВЫЕ  
ПЛОЩАДКИ

КОНТАКТЫ

**54**

ВСЕ СЕКРЕТЫ  
**E-COMMERCE**  
В ОДНОЙ БРОШЮРЕ

## СОДЕРЖАНИЕ



**5**  
**ЗАЧЕМ  
ТОРГОВАТЬ  
НА AMAZON?**

**9** СПОСОБЫ  
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ  
ПРОДАЖ

**19**  
Как организовать прием  
платежей от клиентов?

Правила работы  
на Amazon  
**28**

**ЗАЧЕМ  
НУЖНЫ  
UPC И EAN?**

**22**

**FBA  
или  
FBM?**

**13**

**24** AMAZON ADS:  
РЕКЛАМНЫЕ  
ВОЗМОЖНОСТИ  
ПЛОЩАДКИ

**17** КАК СОЗДАТЬ  
АККАУНТ  
НА AMAZON?

Отправка товара  
с помощью  
FBA **16**

Ведение  
коммуникации  
с клиентом

**25**

Работа  
с отзывами  
и продвижение

**26**

# Кто





# Российские павильоны

РЭЦ открыл пять российских павильонов на популярнейших маркетплейсах в Азии:

- Tmall (Китай).
- JD (Китай).
- 1688 (Китай).
- Lazada (Вьетнам).
- Rakuten (Япония).





## КОНТАКТЫ:

Александр Пряхин

Г. Калининград, пл. Победы, 10,  
Бизнес-центр «Кlover», офис 708

+7 (495) 937-4747

**+7 (4012) 53-68-53**

[pryakhin@exportcenter.ru](mailto:pryakhin@exportcenter.ru)

[www.exportcenter.ru](http://www.exportcenter.ru)