

Fare business in Russia

Crea la tua rete di vendita in modo
efficace ed efficiente



Cosa contiene questo ebook?

La costruzione di una rete di partner commerciali e clienti seri ed affidabili è alla base di ogni processo di crescita aziendale, ma è anche una tra le attività più difficili, soprattutto in mercati lontani fisicamente e culturalmente come quello della Russia.

In questo ebook puoi trovare alcuni suggerimenti per:

- definire i tuoi partner/importatori e clienti
- scegliere gli strumenti per individuare i tuoi partner/importatori e clienti
- valutare l'affidabilità degli interlocutori
- chiudere buoni accordi

Scopri il **Russian Center of Commerce**
e le soluzioni che propone per
aprire il mercato russo
alla tua azienda



Indice

1. Raccogliere le Informazioni sul mercato
2. Utilizzare in modo ottimale i Contatti
3. Valutare la serietà dell'Interlocutore
4. Partecipare a fiere per trovare Importatori/Partner e Clienti
5. L'Importanza degli Accordi

Se ben costruita, una rete di contatti di potenziali partner/ importatori e clienti ti aiuta sia a vendere il tuo prodotto, sia a superare molti degli ostacoli di cui leggerai

nelle PARTI II e III degli ebook del

Russian Center of Commerce



1. Raccogliere le informazioni sul mercato

La conoscenza del mercato è il primo passo per elaborare la tua strategia vincente.

- ❖ Per trovare i giusti partner/importatori e clienti è necessario creare un DataBase degli operatori economici del tuo settore.
- ❖ La Federazione Russa conta 146.000.000 di consumatori e l'economia ha una crescita costante e stabile.
- ❖ Nella costruzione di un DataBase spesso si incappa in grandi numeri di operatori economici di ogni settore ed è difficile operare la selezione di quelli che vale la pena contattare.
- ❖ In un mercato di grandi dimensioni non è possibile che esistano liste di contatti "preconfezionate" che siano adatte ad ogni azienda.
- ❖ Un buon DataBase deve essere confezionato su misura e personalizzato, dopo un'accurata analisi della tua azienda.
- ❖ Avere il supporto di un esperto conoscitore del mercato russo è fondamentale per selezionare le aziende che siano adatte alle caratteristiche della tua azienda, evitando così inutili dispendi di tempo e risorse per contatti inutili.

...la Federazione Russia conta 146.000.000 di consumatori...



2. Utilizzare in modo ottimale i Contatti

Una lista di contatti è una fonte di preziose opportunità da saper cogliere e sfruttare fino in fondo.

- ❖ È importante tenere presente che i contatti contenuti nel tuo DataBase sono costituiti da operatori economici eterogenei, di diverse dimensioni e con una propria collocazione sul mercato.
- ❖ L'approccio ad ogni contatto deve quindi essere mirato e personalizzato.
- ❖ È utile affidarsi ad un esperto madrelingua che analizzi la struttura del tuo interlocutore e la classifichi in modo appropriato.
- ❖ Un errore comune nel presentarsi su un mercato con grandi numeri è quello di considerare gli interlocutori in modo indistinto e massivo.
- ❖ I nuovi imprenditori russi utilizzano Internet come una vera e propria vetrina della propria azienda e spesso dispongono di siti che descrivono in modo dettagliato tutte le caratteristiche del loro prodotto....in russo!
- ❖ Il successivo passo, quindi, è quello di classificare i tuoi contatti: questo ti faciliterà nell'elaborare la giusta strategia.
- ❖ Soprattutto, quando incontrate un valido interlocutore, cercate di mantenere i contatti anche se non farete business con lui nell'immediato.

...l'approccio ad ogni contatto deve essere mirato e personalizzato.



3. Valutare la serietà dell'Interlocutore

Qualcuno di voi pensa che un partner poco serio possa essere di aiuto?
...sicuramente no!

- ❖ Fai attenzione alle lusinghe di interlocutori che ti farebbero soltanto perdere tempo prezioso e risorse.
- ❖ E' importante valutare la solidità e la rete commerciale dei tuoi possibili partner e importatori. Un buon partner deve introdurti presso i suoi clienti/contatti e quindi il tuo successo è legato al suo portfolio.
- ❖ Valuta attentamente il company profile/curriculum del tuo interlocutore. E' buona prassi affidarsi a professionisti esperti e preparati che sappiano verificare la fondatezza delle informazioni ricevute.
- ❖ Un interprete madrelingua e di cultura russa, di tua fiducia, è fondamentale per cogliere i dettagli delle conversazioni ed aiutarti a valutare correttamente il tuo interlocutore.
- ❖ E' buona prassi non perdere mai di vista che sei di fronte ad una cultura diversa e che, comportamenti apparentemente simili, possono assumere valori profondamente diversi.

...comportamenti apparentemente simili possono assumere valori profondamente diversi...



4. Partecipare a fiere per trovare Importatori/Partner e Clienti

È sbagliato pensare che la partecipazione a fiere ed eventi sia la migliore soluzione e la panacea per l'ingresso in un nuovo mercato.

- ❖ La partecipazione alle fiere può essere uno strumento interessante per chi già opera nel mercato russo e vuole acquisirne nuove fette, mentre non è un veicolo determinante per il primo ingresso.
- ❖ In genere, il mercato russo è ben formato e strutturato e quindi non è sufficiente un incontro occasionale per far prendere in considerazione un prodotto che non sia già presente sul mercato.
- ❖ Se partecipi a fiere, quindi, programma a breve termine una campagna di contatto diretto con le aziende che hai trovato interessanti, sempre prestando attenzione all'importanza di una propria comunicazione in lingua russa.

...non è sufficiente un incontro occasionale per far prendere in considerazione un prodotto che non sia già presente sul mercato.



5. L'Importanza degli Accordi

“Non rimandare a domani quanto puoi fare oggi!”, è il detto più consono nel discutere di business con i russi.

- ❖ L'interlocutore russo che trova interessante la tua azienda, prima ancora di entrare nel merito del prodotto, vuole conoscere le condizioni dell'accordo.
- ❖ La Russia abbonda di procedure e burocrazia. Ogni qualvolta avvii una collaborazione in questo paese è necessario sottoscrivere un accordo formale, ai fini di impostare le più semplici operazioni.
- ❖ Per proporsi sul mercato russo a partner e/o clienti è bene avere già chiare in mente le condizioni del rapporto che si vuole avviare... pur essendo ben disposti a modificarne gran parte!
- ❖ Un buon professionista, con competenze specifiche del mercato, è certamente la persona più adatta ad impostare un documento e, soprattutto, a darti suggerimenti sulle migliori condizioni da proporre.
- ❖ ...ricordati, qui a maggior ragione, di presentare il tutto in un russo impeccabile!

...ricordatevi, qui a maggior ragione, di presentare il tutto in un russo impeccabile!



Inizia subito a far crescere il tuo business.
Contatta ora il
Russian Center of Commerce
e chiedi informazioni sulle
tue opportunità di contatti!

