



ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЛИЦ,  
ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

---

# КАК УСПЕШНО ВЫЙТИ НА ВЬЕТНАМСКИЙ РЫНОК

# СОДЕРЖАНИЕ

---



ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ



ИЛЛЮЗИЯ УСПЕХА



ТИПОВОЙ ПОДХОД



АНАЛИЗ НЕУДАЧ

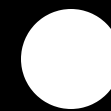


РЕШЕНИЕ



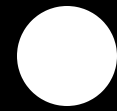
ДОРОЖНАЯ КАРТА

# ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ



- 1** Вы используете маркетинговые материалы, ориентированные на российский или европейский рынок на русском или английском языке.
- 2** Вы используете маркетинговые материалы, которые самостоятельно переводили на вьетнамский язык, используя студентов или российских переводчиков.
- 3** Вы не проводили полевого маркетингового исследования на вьетнамских потребителей, учитывая упаковку и качество товара.
- 4** Отсутствует адаптация названия бренда, фирменного стиля, маркетингового материала, сайта для вьетнамского рынка.
- 5** Ваши сотрудники не понимают кросс-культурный особенностей позиционирования продукции и специфики переговорного процесса с вьетнамскими партнерами.

# ИЛЛЮЗИЯ УСПЕХА



- 1** Вы рассчитываете на бесплатную поддержку различных компаний и структур - помните: бесплатный сыр только в мышеловке, а бесплатная еда только для малообеспеченных, спросите "Почему вам помогают?" и "Помогают ли вообще?"
- 2** Вы слетали во Вьетнам и вам повезло, вы нашли надежного вьетнамского партнера - везение плохая стратегия, в большинстве случаев она не работает, а вьетнамские бизнесмены умеют всегда получать прибыль.
- 3** Ваши сотрудники успешно ведут переговоры с вьетнамцами, не понимают кросс-культурных особенностей и стратегии - поздравляем вы только что начали терять сотни тысяч долларов упущенных возможностей на вьетнамском рынке.

Кроме этого существуют  
скрытые риски, которые  
имеет смысл обсуждать  
при конкретных  
проектах.

- КОНСТАНТИН САВКИН

# АНАЛИЗ НЕУДАЧ

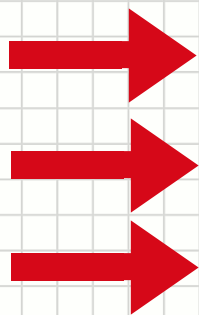


- 1** Вы сосредоточились на продвижении своей продукции на тот рынок, который вы не понимаете. Да, в Вьетнам очень интересный и перспективный рынок, но там также как в Китае свои правила игры.
- 2** Вы получили несколько контактов, но не выстроили систему, при этом вьетнамская сторона переложила на вас всю ответственность за продвижение продукции на вьетнамском рынке, оставив за собой право действовать самостоятельно.
- 3** Правильная стратегия: "Вьетнамские бизнесмены должны хотеть с вами работать", а для этого они должны иметь вас возможность найти вас и вашу компанию, вы сделали свою **воронку экспортных продаж?**

# РЕШЕНИЕ

**СОЗДАНИЕ ВОРОНКИ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ** - данный подход позволяет компании самостоятельно реализовать воронку поиска клиентов на международном рынке.

Точки входа,  
со стороны  
вьетнамских  
покупателей



Продукция  
вашей  
компании



**Результат:**  
масштабируемая  
система продаж во  
Вьетнаме

- Как создать точки входа вьетнамским клиентам?
- Что необходимо сделать для локализации продукции на вьетнамский рынок?
- Как правильно выстроить переговоры с вьетнамскими партнерами и понимать стратегию дальнейшего взаимодействия?



## **1** Представление компании и продукта на китайский рынок.

- Вьетнамский нейминг. Адаптация фирменного стиля.
- Продающая презентация. Коммерческое предложение.
- Посадочная страница. Тематические видео.
- Полевое исследование во Вьетнаме.
- Перечень требований по локализации продукта.
- Обучение персонала кросс-культурным коммуникациям.
- Индивидуальные консультации ТОП менеджеров.

## **2** Создание точек входа зарубежных партнеров.

- Системы B2B и B2C, учитывая специфику международного рынка.
- Создание и продвижение тематических сайтов и лендингов по продукции компании, адаптированной на целевые рынки.
- Развитие Youtube каналов, групп в социальных сетях, мессенджерах, Instagram аккаунтов и т.д., опять же адаптированных на международные рынки.
- Построения и развития партнерских сетей.



# СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ:

Для дальнейших действий требуется конкретика по вашему продукту, персоналу, финансовым ресурсам - выход на вьетнамский рынок требует значительных инвестиций денег и времени.

При вашей заинтересованности вы можете обратиться за консультацией и корпоративным тренингом.

После обучения вы можете попробовать самостоятельно выйти на вьетнамский рынок или заказать реализацию проекта "под ключ".

**Контактная информация:**

+ 7-916-600-95-29

savkin.ks@gmail.com

Савкин Константин Сергеевич