

Экспортный акселератор для компаний в сфере здравоохранения

Январь 2019



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

Программа акселерации экспорта для компаний в сфере здравоохранения

- 1** Что такое программа экспортной акселерации?
- 2** Опыт РwC по реализации экспортного акселератора
- 3** Этапы программы
- 4** Стоимость участия
- 5** Экспертный состав программы и контакты для связи

Что такое программа экспортной акселерации? (1/2)

Акселерационная программа для компаний-экспортеров в сфере здравоохранения – уникальная программа, которая *поможет перспективному несырьевому бизнесу в эффективном выходе на международные рынки.*

На кого рассчитана данная программа?



Данная программа рассчитана **на топ-менеджеров перспективных компаний-экспортёров**: генеральных директоров, директоров по производству, коммерческих директоров, директоров по маркетингу

Что даст участие в программе акселерации?

Доступ к быстрым и эффективным **инструментам продвижения** продукции на международных рынках

Возможность **личной встречи с международными экспертами** по вопросам выхода на целевые рынки

Шорт-лист потенциальных партнеров и клиентов на целевых рынках

Проработанная дорожная карта выхода на целевые рынки (составленная совместно с экспертами и специалистами PwC)

Что такое программа экспортной акселерации? (2/2)

Все компании, которые подадут заявку, получат обратную связь, включая:



Многостороннюю экспертную оценку компании по ключевым параметрам (рынок, продукт, финансы, компетенции, организационная структура, корпоративная культура)



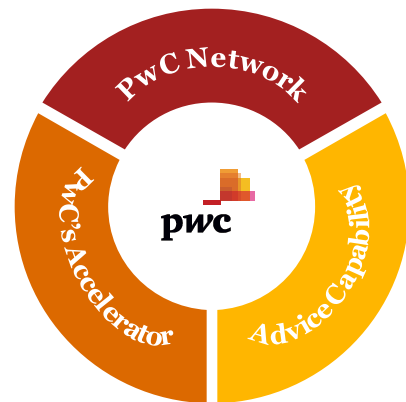
Анализ слабых и сильных сторон, описание бизнес возможностей и ограничений для компании на международных рынках



Конкретные рекомендации по устранению недостатков и дальнейшим шагам по выходу на международные рынки

PwC имеет уникальный опыт в области организации проектов создания акселерационных программ

Уникальная экспертиза



Преимуществами PwC являются:

- Глобальная сеть офисов в 158 странах с готовой рыночной экспертизой
- Опыт налогового и юридического сопровождения сделок компаний в различных странах
- Опыт успешной акселерации технологических компаний в рамках акселератора PwC

Широкое международное присутствие



С момента открытия первого офиса в Люксембурге **акселератор PwC:**

- Создал широкую сеть региональных центров в 40 странах на всех континентах
- Установил партнерские отношения с более чем 150 организациями

Подтвержденные результаты работы



За время своей деятельности **акселератор PwC:**

- Выстроил сеть из более чем 2 500 инвесторов
- Привлек свыше 30 млн евро в проекты клиентов
- Организовал более 700 деловых встреч
- Организовал 6 выставок

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Содержание программы и результаты

Содержание программы

Программа, рассчитанная на пять лет, способствует развитию сотрудничества между компаниями малого и среднего бизнеса в Европе и Азии.

5 лет с
с 2016 по 2020 г.

56 бизнес-миссий

2700 европейских компаний-
участниц программы

9 целевых
рынков

Южная
Корея

Япония

Китай

Юго-
Восточная
Азия:
Сингапур,
Малайзия,
Таиланд,
Вьетнам,
Индонезия,
Филиппины

Результаты

Использование единой методологии в процессе акселерации компаний позволило достичь следующих результатов программы:

93% общий уровень удовлетворенности от программы

29 500 установленных контактов и организованных встреч в ходе проведения бизнес-миссий, результатом которых стали сотни инициатив и контрактов

7 800 компаний выразили заинтересованность в участии в проведении бизнес-миссии

41 завершенная бизнес-миссия

2 060 компаний прошли обучение

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Основные факты

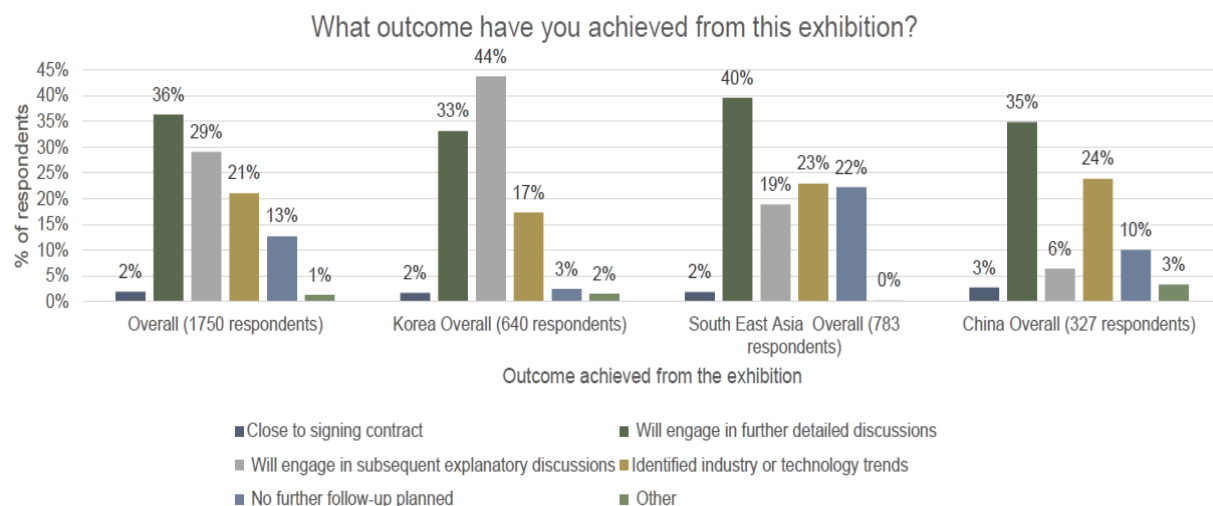
94% компаний считают, что участие в программе было крайне полезным для формирования **детального представления о целевом рынке**

56% компаний заключили контракты/намерены подписать экспортный контракт по результатам участия в программе

89% компаний ожидают **роста** своего бизнеса на **целевых рынках**

52% компаний увеличили численность сотрудников после участия в программе

Результаты участия в программе акселерации по результатам опроса европейских компаний



36% компаний на предфинальной стадии подписания контрактов с новыми партнерами/ клиентами и обсуждают детали сотрудничества

29% компаний продолжают обсуждать условия сотрудничества с новыми партнерами/ клиентами

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Истории успеха (1 из 2)

Производитель и разработчик высококачественных хирургических и медицинских инструментов

Польша

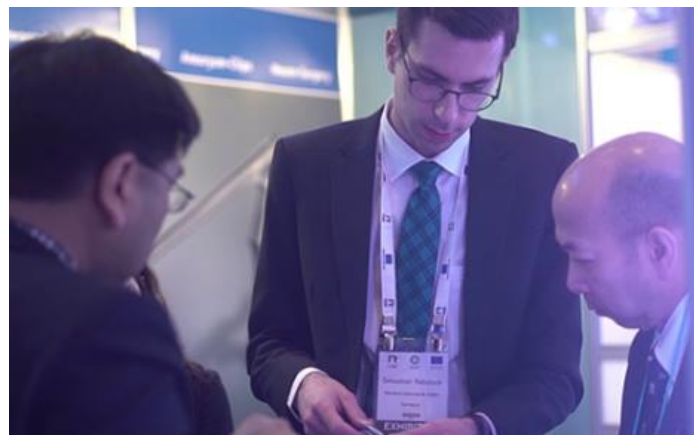


По итогам участия в программе компания:

- ✓ Приняла участие в 20 встречах, организованных программой экспортной акселерации
- ✓ Обучилась правилам ведения бизнеса в Корее, разработала стратегию и ценностное предложение для местного рынка

Производитель и поставщик хирургических инструментов и имплантатов

Германия



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Заключила долгосрочное соглашение с эксклюзивным дистрибьютором продукции в Корее, с двумя компаниями продолжает вести переговоры
- ✓ Заключила сделку с одним из OEM-клиентов, который уже успел приобрести часть продукции на выставке

Производитель и разработчик высокотехнологичных решений для различных отраслей медицины

Германия



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Заключила крупную сделку с корейскими партнерами во время участия в бизнес-миссии
- ✓ Приняла участие во встречах с местными компаниями, с некоторыми из которых уже заключила соглашения о долгосрочном сотрудничестве

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации.

Истории успеха (2 из 2)

Разработчик программных и аппаратных решений для неврологической диагностики и реабилитации

Германия



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Запустила производство одного из своих продуктов в Китае, открыв совместное предприятие с местной компанией
- ✓ Начала разработку нового продукта совместно с китайскими партнерами

Производитель и поставщик высокотехнологичного оборудования для больниц

Польша



По итогам участия в программе компания:

- ✓ Увеличила свои продажи на китайском рынке в 5 раз, а оборот – на 1900%. Также увеличила оборот на 50% в Азии в целом
- ✓ Заключила контракт на 200 своих устройств для малазийского рынка на сумму более 100 000 евро

Разработчик приложений для сферы здравоохранения

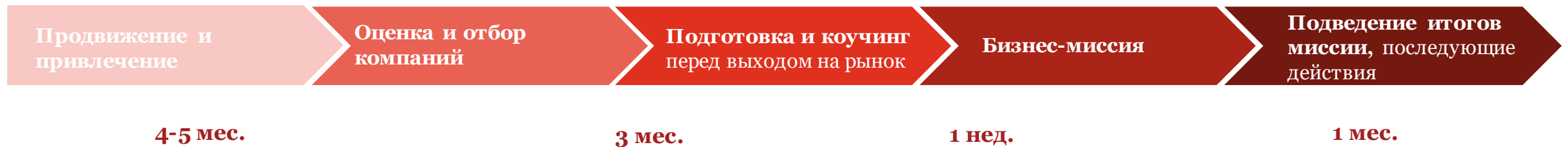
Нидерланды



По итогам участия в программе компания:

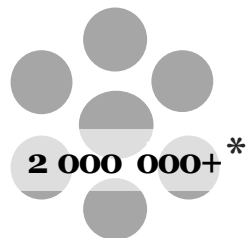
- ✓ Подписала соглашение о сотрудничестве с Национальной университетской больницей и с Servicom Medical (одним из основных дистрибьюторов мед. оборудования на азиатских рынках)
- ✓ Была представлена в местных СМИ, в т.ч. на телевидении, благодаря своим успехам на местном рынке

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации



Этапы:

1. Кампания по созданию воронки и привлечению профильных МСП



1. Исследование и рекрутинг локальных бизнес партнеров



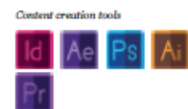
Участники процесса:

PwC

Контакты в целевой стране

40+ специалистов с опытом работы на рынке

Инструменты:



Рыночная аналитика, знание особенностей рынка и управленческие информационные системы

*Данные по Европе

Экспортный акселератор компаний НТИ. Результаты программы

Результаты Этапа 1:

15 компаний были отобраны как наиболее готовые к следующему этапу акселерации

50 компаний получили структурированные комментарии касательно их готовности и общие рекомендации по дальнейшим шагам

Результаты Этапа 2:

14 Компаний – участников Этапа 2 получили:

- индивидуальные рекомендации по доработке продукта;
- список потенциальных партнеров и клиентов;
- рекомендованные стратегии выхода и коммуникации на рынке
- данные по имеющимся бизнес-возможностям на рынках Азии

Результаты Этапа 3:

Экспертная платформа РВК

Была разработана экспертами РвС для быстрого подбора профессиональных международных экспертов по технологическому сектору

По итогам участия в программе:

80% Компаний были удовлетворены программой

Из 14 компаний – участников Этапа 2:

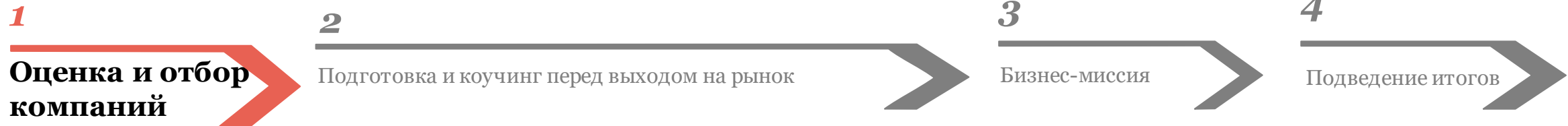
- 7** Компаний получили предложения сотрудничества от китайского партнера
- 1** Компания получила предложение от РКВФ по инвестициям
- 1** Компания начала выход на китайский рынок через предложенного РвС эксперта
- 1** Компания полностью изменила экспортную стратегию

Этапы российской программы по экспортной акселерации:



! Ваша компания получит необходимую поддержку и сопровождение на всех этапах участия

Этап 1. Оценка и отбор компаний

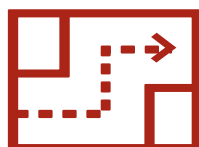


<p align="center">Рынок</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Базовая оценка активности существующих игроков рынка ▪ Анализ ключевых рыночных драйверов и потребностей ▪ Оценка потенциальных целевых сегментов рынка ▪ Обзор нормативно-правовой среды, которая может повлиять на расширение рынка ▪ Верхнеуровневый анализ конкурентов 	<p align="center">Продукт</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Оценка ценностного предложения основного продукта ▪ Анализ готовности продукта относительно каждого рынка/возможности ▪ Обзор этапов выхода на рынок: сертификация, тестирование, адаптация и т.д. ▪ Анализ стратегии интеллектуальной собственности ▪ Определение зависимостей и ограничений: поставщики, лицензии... 	<p align="center">Финансы</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение ключевых драйверов бизнес-модели компании (например, источники дохода, ценовая стратегия, структура расходов) и формулирование рекомендаций на основе лучших отраслевых практик ▪ Углубленный анализ исторических показателей отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса, отчета о движении денежных средств ▪ Определение подходящей стратегии привлечения финансирования
<p align="center">Компетенции</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ текущей организационной схемы и определение ключевых позиций, которые необходимо заполнить/усилить ▪ Оценка компетенций менеджеров и анализ существующих недостатков ▪ Разработка планов развития и набора персонала 	<p align="center">Организационная структура</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ текущей организационной структуры ▪ Анализ бизнес-модели и источников дохода для оптимизации организационной структуры ▪ Анализ существующих и будущих операционных потоков между подразделениями/организациями 	<p align="center">Корпоративная культура</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ корпоративной культуры ▪ Оценка плана и инструментов коммуникации ▪ Определение потребностей в наборе нового персонала

! Анкета каждой компании будет проанализирована не менее чем 3 экспертами для наиболее объективной оценки

Этап 2.

Подготовка экспортной дорожной карты



Подготовка экспортной дорожной карты



Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке и участие в воркшопе

Программа по составлению дорожной карты включает:

Самостоятельную подготовку дорожной карты и коммерческого предложения:

- Вы сможете разработать дорожную карту и коммерческое предложение с помощью полученных знаний
- Вы сможете поучаствовать в Q&A сессии с экспертами РwС по возникающим вопросам
- Вы сможете использовать различные каналы связи: мобильную связь, электронную почту, мессенджеры, личные встречи с экспертами

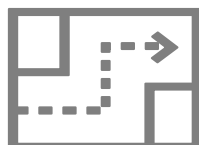
Экспертную оценку подготовленной дорожной карты и коммерческого предложения, а также рекомендации по их улучшению

- Вы сможете получить предварительную оффлайн-оценку подготовленных Вами материалов
- Вы сможете получить индивидуальные консультации при подготовке материалов
- Вы также получите обратную связь и рекомендации по доработке подготовленных Вами материалов

! Результатом станет детальная дорожная карта по выходу на целевые рынки

Этап 2.

Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке, участие в воркшопе



Подготовка экспортной дорожной карты



Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке и участие в воркшопе

Встречи с партнерами будут проводиться при помощи платформы Converve, которая:

1. Кастомизирована для потребностей пользователей
2. Дает преимущества при организации событий
3. Функционирует как онлайн-сообщество до, во время и после встречи

При продвижении на целевых рынках будут использованы следующие каналы:



Пресс-релиз



E-mail рассылка



Специальный Веб-сайт*



Каталог миссии

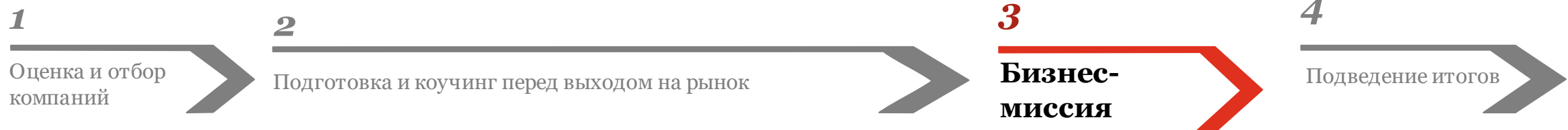
** В процессе запуска официальный сайт программы экспортной акселерации*



Воркшоп – специально разработанный тренинг для компаний-экспортеров в формате оффлайн-семинара по подготовке к выходу на целевые рынки. Ведущими являются приглашенные международные эксперты

Этап 3. Бизнес-миссия.

План-график поездки на примере посещения выставки KIMES в Ю. Корее



План проведения 6-дневной бизнес-миссии с посещением Ю. Кореи

Март					
16 (Пн)	17 (Вт)	18 (Ср)	19 (Чт)	20 (Пт)	21 (Сб)
Ю. Корея: Сеул					
10:30 – 11:00 Регистрация и сбор	11:00 – 13:00 Обзор целевых рынков по индустриям	0:00 – 12:30 Прибытие в Ю. Корею	09:00 – 18:00 Участие в выставке день 1 / Встреча с другими участниками	09:00 – 18:00 Участие в выставке день 2 / Встреча с другими участниками	09:00 – 17:00 Участие в выставке день 3 / Встреча с другими участниками
11:00 – 18:00 B2B встречи	13:00 – 14:30 Брифинг – сессия	12:30 – 13:00 Регистрация	13:00 – 15:30 Проведение брифинг-сессий	18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	18:00 – 20:00 Дебрифинг-сессия
18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-мероприятия	15:00 – 20:00 Посещение места проведения мероприятия	16:30 – 18:00 Подготовка к выставке			

В2В встречи:

Встречи, где участники смогут продемонстрировать свои продукты/ услуги для целевой аудитории и потенциальных деловых партнеров.

Нетворкинг-мероприятия:

Мероприятия, где у участников в более неформальной обстановке будет возможность пообщаться с потенциальными деловыми партнерами и клиентами, а также другими участниками. Компании также смогут пригласить своих собственных гостей на подобные мероприятия.

Брифинг-сессия:

Сессия, которая включает в себя презентацию окончательного плана мероприятий бизнес-миссии, утвержденный график встреч для каждой компании, и углубленные презентации о ведении бизнеса на целевом рынке от местных экспертов.

Дебрифинг сессия:

Сессия для подведения итогов, где каждый участник может оставить личную обратную связь о прошедшей бизнес-миссии напрямую организаторам. Все комментарии будут записаны и приняты во внимание для улучшения программы и проведения следующих бизнес-миссий.



Этап 4. Подведение итогов и последующие действия



1. Подведение итогов проведенной миссии

Каждый участник заполняет **вопросник для подведения итогов** в конце бизнес-миссии.

Дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам для участников

Статистические данные и обратная связь по бизнес-миссии для организаторов

2. Подведение 4-недельного итога

Каждый участник получит **обзор результатов своей работы** в течение 4 недель.

Возможность эффективного изучения инструкций и ошибок, подготовка к заключению сделок

3. Исследование по итогам года

Каждый участник получит электронное письмо с приглашением на 30-минутное интервью.

Статистические данные для эффективного определения результатов и достижений бизнес-миссии

Стоимость участия компании в акселерационной программе

Стоимость участия включает в себя:

- ✓ Участие в воркшопе по подготовке к выходу на целевые рынки с ведущими международными экспертами, а также экспертами рынка и отрасли
- ✓ Проработанную индивидуальную дорожную карту по выходу на целевой рынок, а также сформированное ценностное предложение
- ✓ Продвижение компании на целевом рынке (участие в маркетинговой кампании)
- ✓ До 5 личных встреч с потенциальными партнерами на целевом рынке (для каждой компании)

- ✓ Сопровождение в ходе проведения бизнес-миссии, включая сопровождение на встречах и подготовку материалов

- ✓ Затраты в ходе участия компании в бизнес-миссии:

- ✓ Стоимость входного билета
- ✓ Стоимость аренды и оформления места на выставке

Стоимость включает в себя аренду стенда, предоставление мебели, технического оборудования и подключения, услуги администратора (встреча гостей), а также оказание дополнительных услуг: листовки, плакаты, другие печатные материалы, и пр.

- ✓ Прочие расходы:
 - Участие в брифингах и дебрифингах
 - Визиты на места дислокации местных партнеров и производителей
 - Иные дополнительные услуги (например: проектирование и установка стенда /услуги устного перевода / поддержка в течение выставки)

до 80%

Стоимости финансируется региональными Центрами поддержки экспорта совместно с РЭЦ

Компания оплачивает оставшиеся 20% (~180 тыс. руб. *)

Также компанией отдельно оплачиваются перелет и проживание

~180 тыс. руб.*

Стоимость участия в расчете на 1 компанию

*с учетом НДС

! В случае невозможности регионального ЦПЭ профинансировать стоимость участия компании, участник может самостоятельно оплатить в полном объеме данный блок. Тогда итоговая стоимость составит ~1 020 тыс. руб.

Экспертный состав программы экспортной акселерации в России и контакты для связи



Питер Хоффманн

Директор по развитию международной сети услуг программы «Акселератор PwC»

e-mail: hoffmann.peter@pwc.com



Николай Ланцев

Директор PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

e-mail: nikolay.lantsev@pwc.com



Оксана Кулакова

Старший менеджер PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

e-mail: oksana.kulakova@pwc.com



** офис PwC и команды по экспортной акселерации в России*

**Общий E-mail экспортного акселератора для компаний здравоохранения:
*RU_mos_export@pwc.com***

Спасибо за внимание!