

Jak prorazit na trh USA

*Luboš Matějka
ředitel regionálního centra Severní Amerika
a Austrálie agentury CzechTrade*

Chicago, 6. 4. 2022



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

USA – základní údaje

Základní přehled	Hodnota (zdroj)
Počet obyvatel (2019)	331,4 mil. (USCB)
Rozloha	9,8 mil. km ² (USCB)
HDP (2020)	20,94 bil. USD (OECD)
Růst průmyslové výroby (Leden, únor 2022)	1,4 % ; 0,5 % (FED)
Míra nezaměstnanosti (BLS, 3/2022)	4,8 % (OECD)
Růst HDP 4 čtvrtletí 2021 (Bea)	6,9 % (BEA)





- Největší ekonomika světa
- Technologicky nejvyspělejší země světa

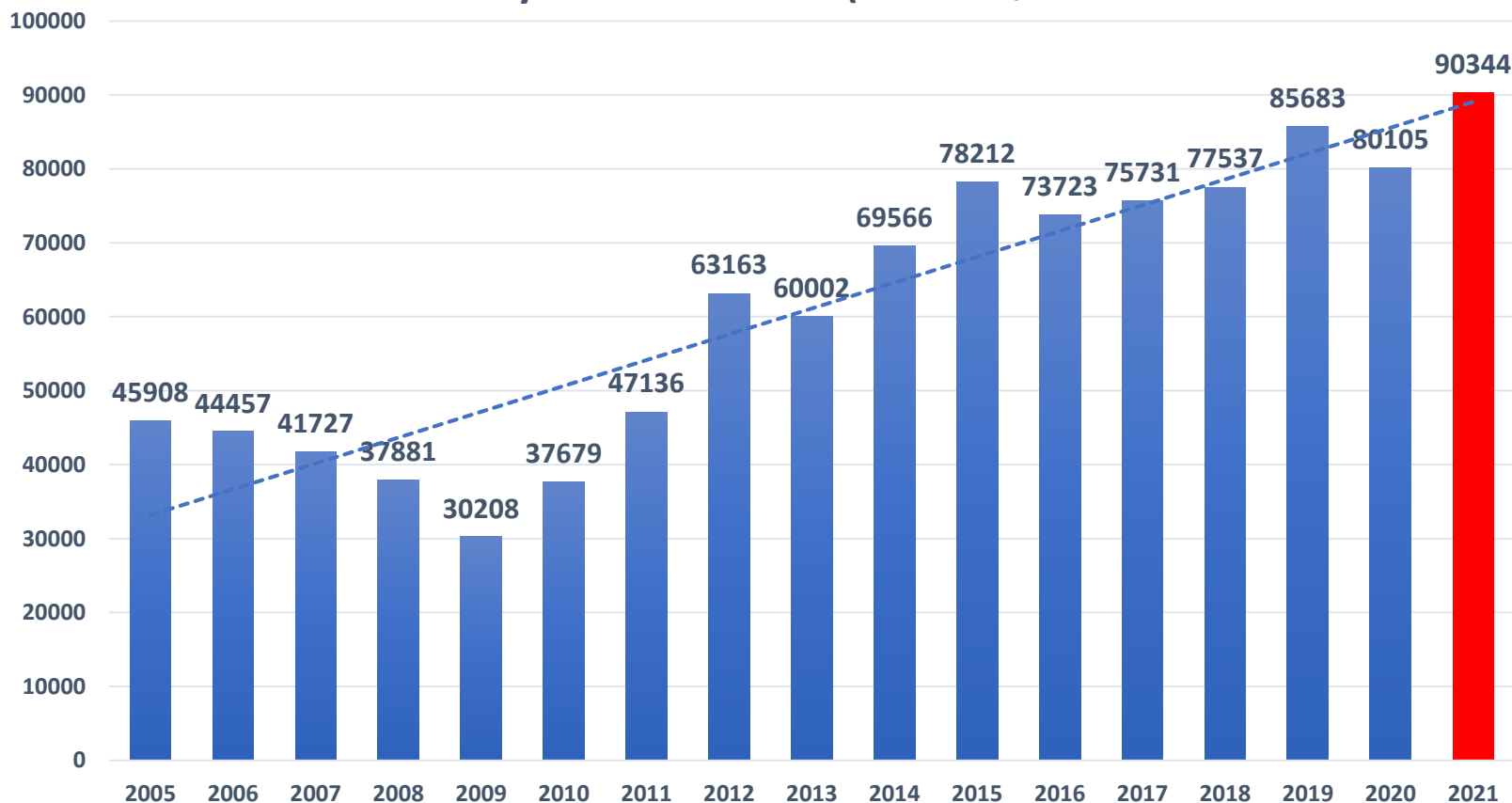


- Největší koncentrace technologických firem
- Vysoce konkurenční prostředí



Vývoz z ČR do USA (zahraniční obchod se zbožím)

Vývoz z ČR do USA (v mil. Kč)



- 2020 → 2021 růst o 12,8 %
- 2021 rekord
- Největší obchodní partner mimo EU
- 2,4 % vývozu ČR (2021)

Zdroj: vlastní zpracování dle ČSÚ



Některé perspektivní obory

- Zboží s vyšší přidanou hodnotou
- Inovativní produkty
- Velké řetězce – velmi složité, nákladné
- Trvanlivé potraviny, privátní značky
- ICT - umělá inteligence, deep learning, data science
- Elektro-mobilita, autonomní doprava
- Sportovní vybavení, vybavení pro volný čas
- OZE - solární energetika, větrná energetika, vodíkové technologie, biomasa
- Strojírenství
-A mnohé další jelikož USA má obrovský trh.



Bariéry vstupu

- Vzdálenost
- Vysoce konkurenční prostředí
- Kulturní rozdílnost
- Vlastní standardy a schvalovací procedury →
 - Potřeba nových testů, registrací, certifikací. **Nutno zajistit předem!**
- Finanční a časová náročnost vstupu na trh
- Jiná mentalita



Rady pro úspěšný export do USA

- Kvalitní produkt je samozřejmost
- Je třeba dát důraz na:

!MARKETING !
A
!PROPAGACI!



Rady pro úspěšný export do USA

- Připravte se na **významně jiné kulturní prostředí.**
 - Ghosting
 - Telefony se **nezvedají** – záznamník.
 - Odpověď přijde jen pokud mají opravdu zájem
 - Je třeba reagovat rychle i když proti straně to často trvá měsíce.
 - Prodejce nebude dělat jen za provizi
 - Diametrálně jiná platová hladina



Rady pro úspěšný export do USA

- Připravte se na významně jiné kulturní prostředí.
 - Vyvarujte se nekorektním vtipům
 - Nehovořte o politice a jiných citlivých tématech
 - Pozor na drahé dárky
 - Pozor na alkohol
 - **Nehovořte negativně o vlastní zemi**
 - Slušné odmítnutí si může Evropan vyložit jako zájem o spolupráci.
 - Rozdílné vnímání některých slov - „**Interesting**“



Rady pro úspěšný export do USA

— Připravte komplexní strategii

- Oslovování potenciálních klientů (telefonicky, e-mail, LinkedIn)
- **Veletrhy – účast je nutné několikrát opakovat**
- Reklama, podpora prodeje
- Digitální reklama (strategie, PPC kampaně)
- Sociální sítě (strategie, finance)
- Propagační materiály
- Doprava
- **Skladování (jsou vyžadovány dodávky ze skladu v USA –dodací doby, proclení)**
- Jak budete řešit servis a reklamace



Rady pro úspěšný export do USA

- Alokujte člověka/tým jen pro USA
- Vstup na trh v USA je **dlouhodobá záležitost (roky)**
Úspěch se nedostaví hned či během měsíců →
ZDROJE!
- Krátkodobá snaha, **izolovaný pokus** nejsou efektivní
→ **Firmy je třeba oslovovat opakovaně – připomínat se!**
- Tvařte se jako americká firma - virtuální adresa, US telefonní číslo
- Založení pobočky v USA**



Rady pro úspěšný export do USA

- Před oslovením potenciálních partnerů
 - Zjistěte si co nejvíce informací o firmách, které budete kontaktovat
 - **Proč se vyplatí váš produkt**
 - **Kvantifikujte – např. kolik ušetří času, peněz atd. Unique Selling Point.**
 - Upravte e-mail dle konkrétní firmy
 - Neposílejte hromadné emaily



Rady pro úspěšný export do USA

- Kvalitní Marketingové materiály, sociální sítě, web.
 - Aktuální design,
 - Málo textu, One pager.
 - Jednotky dle místních zvyklostí, OZ (unce), pounds, **ceník v USD**,
 - Nikdy dvojjazyčně → Nepřehledné



Naše služby

— Průzkum trhu

- Zjištění konkurence.
- Cenový průzkum
- Zjištění potenciálních zákazníků/partnerů.
- Statistiky trhu

— Oslovení potenciálních zákazníků/partnerů

- Zjištění kontaktů na klíčové osoby
- Oslovení těchto osob
- Sjednání schůzek
- Asistence při schůzkách



Naše služby

- Dlouhodobá proexportní podpora
- **Organizace účasti na veletrzích**
- Průzkum formálních podmínek nutných pro vstup na trh. (povolení, registrace, certifikace)

- **Exportní inkubátor**
 - **Až 70 hodin asistenčních služeb CzechTrade**
 - **Kancelářský prostor v centru Chicaga až na 6 měsíců**

CzechTrade USA - Chicago



CONSULATE GENERAL OF THE CZECH REPUBLIC IN CHICAGO

205 N. Michigan Ave., Suite #1660 |
60601 Chicago, IL
USA



Luboš Matějka

Tel:+1 312 612 5896

lubos.matejka@czechtrade.cz

www.czechtrade-usa.us



Markéta Šebelová

Tel:+1 312 612 5894

marketa.sebelova@czechtrade.cz

www.czechtrade-usa.us



CzechTrade

**Česká agentura na podporu
obchodu**

Luboš Matějka

Ředitel regionálního centra Severní Amerika a Austrálie

Chicago, IL, USA

Tel.: +1 312 612 5896

E-mail: lubos.matejka@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz



EXPERT NA VÁŠ EXPORT