CzechTrade součástí
CzechBusiness

JAK NA EXPORT BEZ CHYB A ZBYTEČNÝCH NÁKLADŮ

Mgr. Tomáš Rousek
Ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Egypt (součástí
CzechBusiness)



Kdo je..

Mgr. Tomáš Rousek

- **Ředitel kanceláře CzechTrade Egypt (2023-2026)**
- **Ředitel kanceláře CzechTrade Skandinávie (2019-2023)**
- **Ředitel kanceláře CzechTrade Indie/Mumbaj (2015-2019)**
- **Ředitel společnosti KOPOS Electro v Etiopii (2009-2012)**

- Účastník mezinárodního obchodu víc než 30 let
- Pozorovatel obchodních zvyklostí na třech kontinentech
- Diplomatické zkušenosti z domácnosti se třemi dětmi

- Aktivní hráč stolního tenisu, vášnivý čtenář, táta a manžel na plný úvazek



Podmínky na novém trhu

„Mám skvělý produkt, ten se prodá sám“

- Je opravdu můj produkt unikátní?
- Je na trhu mezinárodní konkurence? Pokud není, tak proč?
- Jak se vůči konkurenci vymezit?
- Cenová politika…
- Existují perspektivní obory?
- Tři skupiny produktů…

Zmapujte si konkurenci a místní podmínky, nastavte si dobře ceny, motivujte svého lokálního partnera

Kapacity při expanzi

„Zkusíme rovnou několik zemí“

- Mám zvládnutý obchod v ČR, sousedních zemích, a Evropě?
- Pokud ano, kam dál? Kde to znám, a kde se domluvím?
- Mám dostatek personálu a časovou kapacitu na zvládnutí více trhů najednou?
- První návštěva země je důležitá, ale daleko důležitější je, co bude dál
- Jde udělat obchod jen po mailu a telefonu?

Ve třech lidech nejde dělat expanze do celého světa, važte exportní priority, udržujte tempo akvizice

Čas a náklady na akvizici trhu

„Uděláme tomu jenom marketing, a ono to půjde“

- Jak dlouho trvá akvizice trhu?
- Vím, kolik do ní chci investovat peněz?
- Znám všechny náklady na akvizici?
- Mám finanční plán na akvizici na jeden rok dopředu?
- A co čas mého obchodního týmu?

Mějte plán akvizice na jeden rok, udělejte si finanční rozvahu s vědomím, že když se akvizice nepovede, finanční ztráta vás nebolí

Pečlivý výběr místního partnera

„Najdeme distributora a máme vyhráno“

- Lokální partner: ano, či ne?
- Jak poznám, že je vybraný partner ten pravý, a kde ho hledat?
- Malá firma, velká firma, solitér…?
- Chce po mně exkluzivitu, mám mu jí dát?
- A co finanční a materiální podpora? Jak nastavit marže?
- Mám ho pozvat do ČR a kdy?
- Zahrnuje mě poptávkami, které nikam nevedou…

Pokud k tomu není důvod, neposkytujte exkluzivitu. Motivujte svého partnera, podporujte ho, buďte aktivní.

Trpělivost při vstupu na trh

„Za pár měsíců budeme mít nový trh“

- Do roka a do dne…
- První cesta vzbudí nadšení, pak se tempo akvizice rapidně zvolní
- Potřebujete řešit registrace výrobků? Většinou je to časově náročné.
- Pozor na rozdílné vnímání času
- Proč mi neodpovídá na e-mail!?

Až na čestné výjimky se první dodávky realizují většinou po jednom roce. Buďte trpěliví, ale vytrvalí

Kulturní rozdíly

„Lokální pravidla dořešíme později“

- Proč nemůžu přijet, když zrovna chci
- Kulturní a společenské rozdíly… svátky a tak dál
- Mám respektovat jiná pravidla bez výjimky?
- A jak zvát svého partnera na naše zvyky?
- Cenné zkušenosti zástupců CzechTrade (součástí CzechBusiness), a hlavně našich místních sil!

Učte se zvyky a pravidla země, do které exportujete. Naslouchejte lokálním zástupcům. Nikdy neříkejte: „U nás to děláme lépe.“

Zahraniční síť CzechTrade



5 kontinentů

65 zemí

57 kanceláří

CzechTrade součástí
CzechBusiness



Mgr. Tomáš Rousek
Ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Egypt (součást
CzechBusiness)

E-mail:
tomas.rousek@czechtrade.cz
Tel.: 0020 115 002 4469

CzechTrade
czechtrade
czechtradeofficial3990
design.centrum

