

## Разработана стратегия выхода на зарубежные рынки для рыбопромышленной компании, топ-10

### СРОКИ

9 месяцев

### НАПРАВЛЕНИЕ

Стратегия

### ОТРАСЛЬ

Рыбная промышленность



### ЦЕЛЬ

Увеличение объемов продаж путем выхода компании на зарубежные рынки трески и пикши (Европа и США)



### ПОДХОД

- Анализ европейского (25 стран) и американского рынка трески и пикши (объем рынка, сегментация рынка, темпы роста в разрезе ключевых сегментов, тренды, ключевые факторы по PEST, анализ конкурентной среды, барьеры для входа)
- Анализ бенчмарков бизнес-моделей крупнейших российских и международных рыбодобывающих и рыбоперерабатывающих компаний
- Формирование наиболее перспективных (привлекательных) рынков по матрице «география (страна)/ продукт» по ключевым критериям (объем рынка, темпы роста, прибыльность, уровень конкуренции, барьеры для входа)
- Расчет экономической эффективности различных моделей продаж (напрямую без торгового представительства/ напрямую с торговым представительством/ через трейдеров) с приоритизацией для клиента в условиях внутренних (ресурсы) и внешних ограничений (рынок)
- Построение финансовой модели для зарубежных продаж Компании в перспективе 3 лет



### РЕЗУЛЬТАТ

- Сформирован перечень наиболее перспективных рынков сбыта в Европе и США
- Утверждена стратегия продаж на приоритетных рынках сбыта с потенциалом увеличения выручки в 3 - 5 раз