

Маркетплейсы. Размещение в национальных магазинах

Назначение

Комплексная услуга по размещению и продвижению товаров в коллективных магазинах российской продукции на зарубежных маркетплейсах.

Что включено в услугу?

- Проведение экспертной оценки перспективности размещения продукции на зарубежном маркетплейсе.
- Размещение продукции в коллективном аккаунте российской продукции на зарубежном маркетплейсе.
- Доступ к компетенциям и экспертизе партнёра, администрирующего работу Национального магазина, в части создания карточек товаров, осуществления логистики, оформления необходимых документов, проведения продвижения и других услуг, предусмотренных договором.
- Участие в специальных акциях коллективного продвижения сети Национальных магазинов и Национального бренда «Сделано в России».

Для кого?

Для экспортёров при выходе на новые рынки или на этапе масштабирования экспортной деятельности.

Кто предоставляет услугу?

Аккредитованная компания-партнёр, которой принадлежит коллективный магазин российской продукции на зарубежном маркетплейсе и которая осуществляет его администрирование.

Стоимость

Определяется в индивидуальном порядке.

Сроки

Размещение

До 122 дней

Продвижение

До 1 года

Характеристики меры

Полное наименование НПА

Тип меры

Поддержка внешнеэкономической деятельности

Территориальный уровень меры поддержки

Федеральный

Администратор меры поддержки

АО "РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР"

Поддерживаемые отрасли

- Авиационная промышленность
- Автомобильная промышленность
- Внутренняя торговля
- Промышленности редких, редкоземельных, драгоценных металлов и драгоценных камней
- Железнодорожная промышленность
- Кабельная промышленность
- Легкая промышленность
- Лесопромышленный комплекс
- Машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности
- Медицинская промышленность
- Народные художественные промыслы
- Нефтегазовое машиностроение
- Пищевая промышленность (в части промышленных биотехнологий)
- Производство игрушек и детских товаров
- Производство музыкального оборудования
- Производство парфюмерно-косметической продукции
- Производство спортивных товаров
- Промышленность композитных материалов и изделий из них
- Промышленность обычных вооружений
- Промышленность переработки отходов производства и потребления
- Промышленность строительных и нерудных материалов
- Радиоэлектронная промышленность
- Разработка программного обеспечения и деятельности в области информационных технологий
- Сельскохозяйственное машиностроение
- Станкоинструментальная промышленность
- Судостроительная промышленность
- Тяжелое машиностроение
- Фармацевтическая промышленность

- Химическая промышленность
- Цветная металлургия, промышленность редких и редкоземельных металлов
- Черная металлургия, трубная промышленность и металлоконструкции
- Электронное музыкальное оборудование
- Электротехническая промышленность
- Энергетическое машиностроение

Регулярность оказания меры поддержки
на регулярной основе

Проблемы предприятия

- Выход на новые экспортные рынки сбыта

Размер предприятия

- Средний бизнес (101 - 251 чел.)
- Малый бизнес (до 100 чел.)

Дополнительная информация

Одной из ключевых проблем при выходе на экспорт по каналам интернет-торговли является вопрос продвижения в связи с большим ассортиментом продукции, представленным на глобальном рынке электронной торговли.

Коллективное представление российских товаров/услуг обеспечивает дополнительную видимость на зарубежных рынках и выделяют продукты российского производства на фоне поставщиков из других стран.

Кроме того, перспективным бизнес-направлением для экспортеров является выход на внутристрановые электронные торговые площадки на ключевых рынках, так как это позволяет работать на внутреннем рынке с большими объемами, чем при трансграничном экспорте.

При этом, самостоятельно выйти на них доступно далеко не всем экспортерам. Помимо специальных компетенций и глубокого знания целевого рынка интернет-торговли, входные требования таких площадок обычно включают обладание местным юридическим лицом с опытом торговой деятельности, а также наличие товара на территории целевого рынка в момент подачи заявки на размещение на внутреннем маркетплейсе. Индивидуальный выход предполагает высокие затраты на продвижение.

Национальный магазин РЭЦ на подобном маркетплейсе – это эффективный канал выхода на целевой рынок для российских поставщиков, особенно сегмента МСП, который позволяет обойти или снизить барьеры, существующие для иностранных производителей.

Требования к заявителю

Ограничения

Перед получением услуги необходимо воспользоваться услугой "[Подбор Маркетплейсов](#)".

Требования к проекту

Необходимо получить результат по услуге «Маркетплейсы. Подбор маркетплейсов.» в ФГАИС «Одно окно» либо услуге «Подбор экспортного онлайн-канала продаж» на сайте exportcenter.ru либо услуге «Консультация по организации экспортной интернет-торговли»

Не может оказываться самозанятому и физическому лицу, незарегистрированному в качестве индивидуального предпринимателя.

Стоп-факторы по каждому Национальному магазину (например, на этапе экспертной оценки продукции могут быть выявлены запрещённые к ввозу вещества).

Контакты

горячая линия
+7(495) 937-4747
info@exportcenter.ru