

2017

В2В- торговля онлайн: площадки, инструменты, особенности

МЕТОДИЧЕСКОЕ
ПОСОБИЕ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



5 ОСОБЕННОСТИ
ПРОДАЖ
ЧЕРЕЗ
ИНТЕРНЕТ

10
Как подготовиться
к выходу на крупные
B2B-онлайн-площадки?

ПОЛЕЗНЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ
ДЛЯ УСПЕШНОГО
ВЕДЕНИЯ
ЭКСПОРТА
ОНЛАЙН

39

11 Трансграничная
торговля
и классический
экспорт: основные
различия



КАК
ПРОДАВАТЬ
ЧЕРЕЗ
ИНТЕРНЕТ

14 НАИБОЛЕЕ
ПОПУЛЯРНЫЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
B2B-ПЛОЩАДКИ

КОНТАКТЫ
44

ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Интернет-торговля как в России, так и во всем мире является одной из самых динамично развивающихся сфер. На протяжении последнего десятилетия глобальный рынок интернет-торговли демонстрирует непрерывный рост. В 2015 году его объем достиг \$1,67 трлн.

Объемы продаж через интернет распределяются по странам мира неравномерно:

1		Китай	\$672,01 млрд	42,1%
2		США	\$349,06 млрд	14,2%
3		Великобритания	\$99,39 млрд	14,5%
4		Япония	\$89,55 млрд	14,0%
5		Германия	\$61,84 млрд	12,0%
6		Франция	\$42,60 млрд	11,1%
7		Южная Корея	\$38,86 млрд	11,0%
8		Канада	\$26,83 млрд	16,8%
9		Бразилия	\$19,79 млрд	17,3%
10		Австралия	\$19,02 млрд	9,3%

Объем продаж
через интернет

Процент
от общего
объема продаж
в стране



Планируя проект в сфере трансграничной интернет-торговли, вы должны понимать, кому именно адресовано ваше предложение и кто является вашим клиентом, поскольку, стремясь продавать всем, компания рискует не продать никому.

Прежде чем выйти на экспортный рынок, каждый экспортер должен определить, по какой модели он будет осуществлять продажи.

Рекомендуется начинать онлайн-экспорт с той модели, в которой у вас уже есть какие-либо компетенции. Если вы продаете свою продукцию в России оптом юридическим лицам, то не стоит выходить на международные рынки с розничных продаж физическим лицам малыми партиями.

Зачастую компании, выходя на рынок, начинают вести бизнес по одной модели, а спустя некоторое время параллельно осваивают другие бизнес-модели. Например, у магазина, продающего свои товары через B2C торговые площадки, от клиентов начали приходить оптовые заказы, и компания открыла B2B-направление бизнеса.

Планируя проект в сфере трансграничной интернет-торговли, вы должны понимать, кому именно адресовано ваше предложение и кто является вашим клиентом

Здесь мы расскажем о самых популярных маркетплейсах B2B-формата.

B2B (business to business, «бизнес бизнесу») маркетплейсы — это интернет-платформы, на которых продавцы и покупатели находят друг друга с целью заключения оптовых сделок.

Например, одна компания производит LED-светильники под заказ. Работать с маленькими партиями ей невыгодно, поэтому она принимает только оптовые заказы.

Ее продукция интересна строительной компании из другой страны. Два юридических лица из разных стран связываются друг с другом и договариваются об условиях поставки.

Преимущества работы продавца с маркетплейсами:

- ✓ Низкие затраты при запуске продаж. В абсолютном большинстве случаев продавцу дешевле начать торговлю на маркетплейсе, чем открывать свой собственный интернет-магазин.



- ✓ Все затраты (размер комиссии, затраты на прием платежей от зарубежных клиентов, международную доставку) можно достаточно точно прогнозировать.
- ✓ Опыт маркетплейсов в работе с зарубежными клиентами позволяет успешно продавать не

только известные бренды, но и товары от неизвестных производителей.

Используя эти преимущества, 53 % американских кроссбордерных продавцов работают через маркетплейсы. Модель продажи товара через



маркетплейсы особенно эффективна, когда продаваемый товар неизвестен на локальном рынке.

Большая доля продаж на мировом рынке трансграничной интернет-торговли представлена именно маркетплейсами. Сетям розничной торговли и крупным брендам принадлежит меньшая доля рынка. Стоит учитывать это при планировании бизнеса в трансграничном онлайн-ритейле.

Основной фокус при работе через маркетплейсы направлен на:

- выгодные ценовые предложения;
- востребованные в конкретных регионах товары;
- увеличение покупательского рейтинга (позволяет показывать ваш товар на лучших позициях при использовании покупателем функции поиска через каталог или поисковую строку).

Как правило, маркетплейсы продают широкий спектр товаров, но существуют примеры и успешных специализированных маркетплейсов. В сфере фэшн-товаров к ним можно



отнести Asos и Zalando, в сегменте автотоваров – Auto.de, среди магазинов, продающих часы, – Chrono24.

Несмотря на значительные различия в коммерческих условиях, на большинстве площадок действуют следующие группы правил, которые необходимо учитывать при запуске продаж:

- Площадка стремится защитить клиента от приобретения некачественных или контрафактных товаров.
- Платеж поступает на счет продавца только после подтверждения факта доставки покупателю заказанного товара.



- Некоторые маркетплейсы требуют, чтобы у продавца был локальный адрес, — это необходимо для возврата товара (в течение определенного государством срока без объяснения причин или по гарантии).
- Выдача предложений конкретного продавца на витрине маркетплейса зависит от множества факторов, но наибольший вес имеют частота продаж товара и отзывы покупателей о товаре и о разместившем его магазине.

Как подготовить свой бизнес к выходу на крупные B2B-онлайн-площадки?

Несмотря на то что организация кроссбордерных онлайн-продаж проще классических экспортных процедур, происходящих офлайн, для успешного выхода на международные маркетплейсы необходимо провести некоторую подготовку и оценить свои возможности.

Основные отличия трансграничной онлайн-торговли от классического экспорта

В КЛАССИЧЕСКОМ ЭКСПОРТЕ:

VS

В ТРАНСГРАНИЧНОЙ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЕ:



Между покупателем и продавцом находится большое количество посредников (торговые дома, дистрибьюторы, ритейл-сети), взаимодействие с которыми увеличивает цену на товар для конечного покупателя.



Размер экспортной партии ограничен: в случае низкого спроса неизбежны дополнительные затраты на возврат или организацию распродаж, а в случае высокого спроса невозможно оперативно восполнить запас товара.



Бизнесу необходимы сотрудники с опытом экспортной деятельности в сфере маркетинга, продаж и логистических операций.



Клиент покупает товар напрямую у продавца, сокращая затраты на посредников и получая оптимальную цену.



Не ограничен ни минимальный, ни максимальный размер партии, а отдельные заказы доставляются международными курьерскими службами в любую точку мира в срок от 2–3 дней.



Компании-продавцу не требуется большой опыт экспортных продаж. Для работы достаточно следовать инструкциям. Такая форма продаж подходит в том числе и для изучения спроса, тестирования качества поставок отдельных заказов и минимальных партий.



1. Определите список стран, на которых будет сосредоточено ваше внимание в первую очередь.
2. Убедитесь, что продукция, которую вы хотите продавать, не запрещена в выбранных вами странах, а также на маркетплейсах, где будут размещены аккаунты.
3. Убедитесь в наличии управленческой инфраструктуры, которая позволит компании вести экспортную деятельность.
4. Убедитесь в наличии валютного счета в банке или в электронных платежных системах для совершения финансовой сделки.

5. Поручите организацию прямого контакта с покупателями сотруднику, владеющему английским языком не ниже уровня intermediate. Согласно исследованиям Alibaba.com, ответ на запрос потенциального покупателя должен поступить в течение 72 часов – в противном случае возможность осуществить сделку стремится к нулю.
6. Подготовьте маркетинговые материалы на английском языке,

Одна из самых популярных площадок **Alibaba.com** появилась в Китае в ответ на рост количества оптовых и мелкооптовых сделок

включая качественно переведенные тексты и фотографии продукции.

7. Наличие англоязычной версии веб-сайта – важный фактор при выборе поставщика. Она дает воз-

можность потенциальным клиентам перейти на сайт продавца и убедиться в его компетенциях.

8. Убедитесь в наличии логистических партнеров, готовых осуществить поставки в срок.



ALIBABA.COM

ОСНОВАНА В 1999 ГОДУ В ГОРОДЕ ХАНЧЖОУ, КИТАЙ.
СЕГОДНЯ ALIBABA.COM НАЧИНАЕТ АКТИВНУЮ ЭКСПАНСИЮ
НА РЫНКИ США И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ.



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Английский. Платформа имеет языковые адаптации в различных регионах.



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ ПЛОЩАДКИ

Alibaba.com — это крупнейшая компания на рынке мировых B2B-торговых площадок, площадка №1 по посещаемости и узнаваемости в мире. Количество зарегистрированных пользователей превышает 260 млн человек из 240 стран и регионов. Насчитывает 185 млн посещений в месяц.

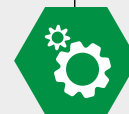
Alibaba.com позволяет импортерам и экспортерам по всему миру обмениваться бизнес-информацией и продавать товары оптом, используя профили компаний и листинги продукции, а также предлагает интегрированное программное обеспечение для управления бизнесом.



ПРЕИМУЩЕСТВА И КОНКУРЕНТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Качественное отличие данной площадки — это возможность использования различных каналов сбыта продукции, каждый из которых охватывает свою аудиторию покупателей и обладает уникальными преимуществами:

1. Классическая поисковая система. Покупатель по ключевым словам отбирает нужные ему предложения.
2. Биржа публичных запросов. Через этот сервис покупатели размещают публичную заявку, а поставщики самостоятельно отбирают интересующие запросы и направляют свои предложения.



ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Способы представления компании/товара: магазин, павильон, полка и так далее

Ведение собственного аккаунта, листинг товаров.

Для более эффективной торговли необходима активация статуса «Золотой поставщик». Он позволит создать собственный брендированный магазин, количество товарных позиций будет не ограничено, вы сможете участвовать в бирже запросов, откроется возможность получать заявки с других популярных площадок (Google, Yandex, YouTube, Facebook).



НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ



Любая компания может зарегистрироваться на платформе в качестве продавца. Для этого необходимо пройти простые шаги.

[Ссылка для регистрации](#)

[Подробная пошаговая инструкция](#)

В качестве продавца на площадке могут регистрироваться только юридические лица, в том числе резиденты РФ.





Для регистрации необходимо предоставить:

1. копию свидетельства о регистрации;
2. копию счета за городской телефон не старше трех месяцев;
3. доверенность на заявителя.

В товарной карточке потребуются указать наименование товара на английском языке и добавить фотографию с разрешением не меньше 1000x1000 пикселей.



СТОИМОСТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ДОСТУПНЫЕ ФОРМЫ ОПЛАТЫ

Базовый аккаунт с ограниченными функциями можно открыть бесплатно. Количество товаров, которые можно разместить за месяц, зависит от типа вашего аккаунта — платный он или бесплатный.

[Виды аккаунтов, их цены и различия](#)

Площадка не взимает комиссию с совершенных сделок. Продавец и покупатель сами выбирают способ оплаты товара на основе взаимной договоренности.



ОСОБЕННОСТИ, СТОИМОСТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Обязательные маркетинговые вложения и другие возможные нагрузки

Площадка предоставляет следующие возможности:

1. покупать баннерные места;
2. выставлять товары с помощью особой формы демонстрации — Showcase;
3. отслеживать котировки на бирже запросов (RFQ) от поставщиков;
4. получать дополнительные запросы с внешних сайтов на товар (EIP).



АЛГОРИТМЫ ДОСТАВКИ ТОВАРА ПОКУПАТЕЛЮ

На Alibaba.com поставщики и покупатели напрямую договариваются об условиях сотрудничества.



[ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ](#)



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

На сайте есть [специальный обучающий раздел](#), который содержит полезную информацию о том, как правильно работать на площадке:



ФАКТОРЫ, ОТ КОТОРЫХ ЗАВИСИТ УСПЕШНОСТЬ КОМПАНИИ НА ALIBABA.COM

1. Работа с Alibaba:

- а. Статус золотого поставщика.
- б. Рейтинг магазина не ниже 90 баллов. Достигается за счет:
 - подробного описания компании и продукции;
 - высококачественных фотографий (не ниже 1000x1000 пикселей) продуктов, производства, офиса и сертификатов;
 - заполнения товарных карточек с использованием высокочастотных словосочетаний;





- высокой скорости ответа на запросы покупателей;
- ежедневного использования приложения Trade manager.

с. Использование биржи публичных запросов (RFQ) и службы дополнительных запросов (EIP).

2. Работа внутри компании:

а. Выбор сотрудника, который обладает:

- знанием английского языка;
- открытостью к новым контактам;
- задатками продавца.

б. Обучение сотрудников работе на Alibaba.com:

- самостоятельное обучение в Learning center на Alibaba.com;
- [обучение на курсах сервисного партнера РЭЦ](#)

с. Контроль за деятельностью сотрудника со стороны руководства.



Стоимость годовой подписки на Alibaba.com*

	Статус «Золотой поставщик» (Gold Supplier)			Бесплатная подписка (Free member)
	Премиаль- ный тариф	Стандартный тариф	Базовый тариф	
Приоритет в поисковой выдаче	1-й	2-й	3-й	4-й
Размещение товаров	неограни- ченно	неограни- ченно	неограни- ченно	50
Количество товаров на витрине (Showcase)	28	12	5	0
Доступ к бирже запросов	Да	Да	Да	—
Знак верификации	Да	Да	Да	—
Мини-сайт компании	Да	Да	Да	—
Персональная клиентская поддержка	Да	—	—	—
Объем фотобанка	5 Гб	3 Гб	1 Гб	—
Субаккаунты	5	5	5	—
Доступ к аналитическим инструментам	Да	Да	Да	—
Стоимость годовой под- писки	\$5999	\$2999	\$1399	—
125 дополнительных запросов (пакет EIP)	\$500	\$500	\$500	—

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.

INDIAMART.COM



ЭТО B2C- И B2B-ПЛОЩАДКА РОДОМ ИЗ ИНДИИ. БЫЛА ОСНОВАНА В 1996 ГОДУ В ГОРОДЕ НОИДА (АГЛОМЕРАТ ДЕЛИ).

СЕГОДНЯ INDIAMART – ЭТО КРУПНЕЙШИЙ МАРКЕТПЛЕЙС В ИНДИИ И ВТОРАЯ ПО ВЕЛИЧИНЕ ПЛОЩАДКА В МИРЕ ПОСЛЕ ALIBABA.COM. ИМЕЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В БОЛЕЕ, ЧЕМ 65 ГОРОДАХ СТРАНЫ.



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Английский



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ

Глобальная B2C- и B2B-площадка для малого и среднего бизнеса. Имеет 2,2 млн зарегистрированных на сайте поставщиков и примерно 2,6 млн покупателей из 200 стран мира.



ИНТЕРЕСНОЕ

У сайта есть удобное приложение IndiaMART App, предоставляющее оперативный доступ к аккаунту. С 2014 года лицом IndiaMart является известный индийский актер Ирфан Хан.



ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Рекламный каталог товаров. Открытие базового аккаунта и листинг продукции на площадке осуществляются бесплатно.

Включает в себя:

- сайт на поддомене;
- добавление до 400 продуктов;
- панель управления сайтом;
- продвижение на IndiaMART;
- привилегированный номер;
- пять покупок каждую неделю.

Продавцы на IndiaMART могут создать собственный сайт, продемонстрировать продукты в онлайн-режиме, связаться с покупателями в любой стране мира, ответить на запрос о покупке и вести переговоры о продаже товара.



ВИДЫ ПЛАТНОГО ЧЛЕНСТВА

Mini Dynamic Catalog – около \$762 в год*.

Maximiser – около \$915 в год*. Включает в себя:

- сайт с персонализированным доменом;
- добавление до 400 продуктов;
- панель управления сайтом;
- продвижение на IndiaMART;
- TrustSEAL (репутация бизнеса и повышения доверия покупателей);
- 15 покупок каждую неделю.

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.



ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ

[Заполнить форму здесь – правый верхний угол](#)



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

[Календарь промышленных выставок](#)

[Календарь конференций](#)



ТИПОЛОГИЧЕСКИ СХОЖИЕ ПЛОЩАДКИ

www.Tolexo.com – площадка для продажи и покупки техники и оборудования для фабрик, офисов, лабораторий и так далее. Является частью IndiaMART.

www.Alibaba.com

www.TradeIndia.com

GLOBALSOURCES.COM

global  sources

ОСНОВАНА В 1970 ГОДУ В ГОНКОНГЕ, КИТАЙ.

СНАЧАЛА У КОМПАНИИ ВЫХОДИЛИ ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ С ИНФОРМАЦИЕЙ О ТОВАРАХ. В 1996 ГОДУ БЫЛ ЗАПУЩЕН ВЕБ-САЙТ. В 2003 ГОДУ В СВЯЗИ С ТЕМ, ЧТО МНОГИЕ ПОКУПАТЕЛИ ХОТЕЛИ БЫ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОДАВЦАМИ ЛИЧНО ПЕРЕД ОФОРМЛЕНИЕМ ОПТОВЫХ СДЕЛОК, КОМПАНИЯ НАЧАЛА ПРОВОДИТЬ **СОБСТВЕННЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ**, В КОТОРЫХ УЧАСТВУЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИЗ ГОНКОНГА, ТАЙВАНЯ, ЮЖНОЙ КОРЕИ И ДРУГИХ АЗИАТСКИХ СТРАН. ВЫСТАВКИ ПРОХОДЯТ С АПРЕЛЯ ПО ДЕКАБРЬ В ГОНКОНГЕ (КИТАЙ), НЬЮ-ДЕЛИ (ИНДИЯ), МАЙАМИ (США), САН-ПАУЛУ (БРАЗИЛИЯ) И ЙОХАННЕСБУРГЕ (ЮАР). ОНИ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ ПО КАТЕГОРИЯМ ТОВАРОВ: ЭЛЕКТРОНИКА, ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ, ОДЕЖДА (АКСЕССУАРЫ, НИЖНЕЕ БЕЛЬЕ И КУПАЛЬНИКИ), АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА И СТРОЙМАТЕРИАЛЫ, ПОДАРКИ И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА.

КОМПАНИЯ ВЫПУСКАЕТ ЖУРНАЛ **GLOBAL SOURCES MAGAZINE** ПО 19 РАЗЛИЧНЫМ ОТРАСЛЯМ. КАЖДОЕ ИЗДАНИЕ СОДЕРЖИТ ОТЧЕТЫ О НОВОСТЯХ ИЗ МИРА ТОРГОВЛИ И ПОСЛЕДНИХ ТРЕНДАХ В ЗАДАННОЙ ОТРАСЛИ В КИТАЕ И АЗИИ. КРОМЕ ТОГО, В НЕМ СОДЕРЖИТСЯ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О НОВЫХ ПРОДУКТАХ. ПУБЛИКУЕТСЯ ЕЖЕМЕСЯЧНО (КРОМЕ ДВУХ КАТЕГОРИЙ) И ДОСТУПЕН В ПЕЧАТНОМ ФОРМАТЕ, ОНЛАЙН И В ВИДЕ ПРИЛОЖЕНИЯ.



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Основной язык английский, но есть несколько дополнительных языковых версий. Частично некоторые страницы переведены на русский (перевод не всегда качественный).



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ

Глобальная B2B медиа компания. Специализируется на облегчении торговли Китая с другими странами и, наоборот, других стран с Китаем посредством международных онлайн платформ: своего маркетплейса, промышленных выставок и периодического издания (журнала).



ЦИФРЫ

- Около 9,5 миллионов посещений в месяц;
- Свыше 1 млн покупателей со всего мира, включая представителей 95 из топ 100 мировых ритейлеров;
- Покупатели из 240 стран;
- С 2000 г. выставляется на NASDAQ



ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

По сути, сайт – это рекламные объявления о товарах. Наибольшей популярностью пользуются следующие категории: электроника, товары для дома, подарки, одежда и аксессуары, аппаратные устройства и элементы. Пищевая продукция не популярна.

Онлайн реклама на сайте в основном состоит из профиля компании-поставщика, сертификатов и подтверждения надежности поставщика, а также описания товаров и их изображений (фото)



ВИДЫ ЧЛЕНСТВА

В бесплатной версии аккаунта можно размещать не более 80 товарных позиций. Платное членство (реклама) подразделяется на четыре вида и ранжируется «звездами» (стоимость за год*):

1. 3* (минимальное) — \$5100. Включает:

- профиль компании;
- 600 видов товаров с фото;
- 1–2 ключевых слова в графе поиска, что позволит оказаться среди топ-12 поставщиков (\$300 в месяц);
- частный каталог поставщика — персональный доступ для управления контентом своей страницы;
- информационный центр, где можно отследить все запросы;
- ваш профайл будет идентифицирован как надежный («надежный поставщик»);
- будет предоставлен менеджер из службы поддержки.



« global sources



2. 4* – \$10 200. Включает те же опции, за исключением следующего:

- 800 видов товаров с фото;
- 3–6 ключевых слов в графе поиска, что позволит оказаться среди топ-12 поставщиков (\$900 в месяц).

3. 5* – \$16 200. Включает те же опции, за исключением следующего:

- 1000 видов товаров с фото;
- 5–10 ключевых слов в графе поиска, что позволит оказаться среди топ-12 поставщиков (\$1500 в месяц).

4. 6* – \$25 200. Включает те же опции, за исключением следующего:

- 2000 видов товаров с фото;
- 8–16 ключевых слов в графе поиска, что позволит оказаться среди топ-12 поставщиков (\$2400 в месяц).

Примечание. Экспортер может дополнительно выбрать свою позицию среди топ-12 поставщиков. Стоимость следующая:

- ряд 1 (1–4 место) – \$300 в месяц;
- ряд 2 (5–8 место) – \$225 в месяц;
- ряд 3 (9–12 место) – \$150 в месяц.

Если вы обладаете 6* статусом, то вы имеете право на восемь ключевых слов, которые будут вносить вас в первый ряд. Считается так:
 $2400:300=8$.

Соответственно, если вы хотите все время быть в 3-м ряду:
 $2400:150=16$.

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.



НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Дополнительно можно купить рекламу в печатном журнале.



ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ

[Заполнить форму здесь](#)



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

[Электронная версия журнала](#)

[Страница, посвященная выставкам](#)

EUROPAGES.COM

КОМПАНИЯ ОСНОВАНА В 1982 ГОДУ В ПАРИЖЕ, ФРАНЦИЯ.
С 1995 ГОДА EUROPAGES ДОСТУПНА В ИНТЕРНЕТЕ.

НА САЙТЕ ЕСТЬ УЧЕТНЫЕ ЗАПИСИ БОЛЕЕ 2 МЛН ЕВРОПЕЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

ИМЕЕТ ВОСЕМЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОФИСОВ ПРОДАЖ ПО ВСЕЙ МАТЕРИКОВОЙ ЧАСТИ КИТАЯ НАРЯДУ С ОФИСАМИ ВО ВЬЕТНАМЕ, ТУРЦИИ, ИНДИИ, ИТАЛИИ И ПАКИСТАНЕ.

26 версий сайта доступны пользователям из 200 стран мира на их родном языке (15 языков перевода)

Ежемесячно миллионы профессионалов посещают сайт www.europages.com



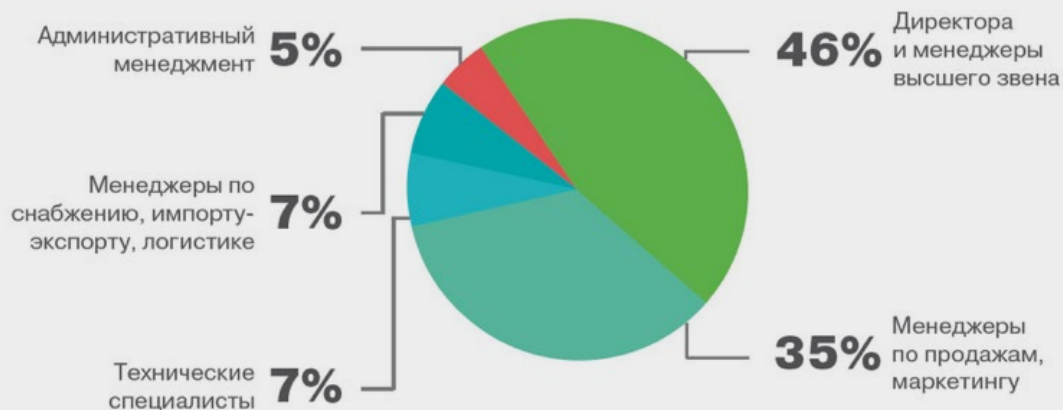
62 миллиона поисковых запросов

122 миллиона просмотренных страниц



EUROPAGES

Кто пользуется EUROPAGES



База данных EUROPAGES содержит информацию о 2,6 миллиона компаний.



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Английский. 26 языковых версий сайта, в том числе русская.



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ ПЛОЩАДКИ

Глобальная B2B-площадка, более 3 млн посещений в месяц.



ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НА ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛОЩАДКЕ

Рекламный каталог товаров



ВИДЫ ПЛАТНОГО ЧЛЕНСТВА

Всего шесть видов. Стоимость в год*:

1. Начальный уровень — €520:

- рекламный текст на английском языке — 1500 знаков;
- рекламный текст на других языках — 500 знаков;
- восемь поисковых элементов (ключевые слова + рубрики);
- публикации на 15 языках (французский, английский, итальянский, испанский, немецкий, голландский, датский, шведский, арабский, греческий, португальский, русский, китайский, польский, турецкий);
- 10 страниц о продукте;
- одна ссылка на веб-сайт и социальную сеть;
- четыре контакта (телефон, факс, e-mail);
- 10 видеороликов;
- возможность отправки 10 сообщений в день.

2. Второй уровень — €1030:

- рекламный текст на английском языке — 1500 знаков;
- рекламный текст на других языках — 500 знаков;
- 10 поисковых элементов (ключевые слова + рубрики);
- публикации на 15 языках (французский, английский, итальянский, испанский, немецкий, голландский, датский, шведский, арабский, греческий, португальский, русский, китайский, польский, турецкий);
- 50 страниц о продукте;
- одна ссылка на веб-сайт и социальную сеть;
- пять контактов (телефон, факс, e-mail);
- 10 видеороликов;
- возможность отправки 20 сообщений в день.



« EURO PAGES



3. Третий уровень — €1580:

- рекламный текст на английском языке — 1500 знаков;
- рекламный текст на других языках — 500 знаков;
- 14 поисковых элементов (ключевые слова + рубрики);
- публикации на 15 языках (французский, английский, итальянский, испанский, немецкий, голландский, датский, шведский, арабский, греческий, португальский, русский, китайский, польский, турецкий);
- 50 страниц о продукте;
- две ссылки на веб-сайт и социальную сеть;
- восемь контактов (телефон, факс, e-mail);
- 10 видеороликов;
- возможность отправки 30 сообщений в день.

4. Четвертый уровень (экономичный) — €2130:

- рекламный текст на английском языке — 1500 знаков;
- рекламный текст на других языках — 500 знаков;
- 18 поисковых элементов (ключевые слова + рубрики);
- публикации на 15 языках (французский, английский, итальянский, испанский, немецкий, голландский, датский, шведский, арабский, греческий, португальский, русский, китайский, польский, турецкий);
- 100 страниц о продукте;
- две ссылки на веб-сайт и социальную сеть;
- 12 контактов (телефон, факс, e-mail);
- 10 видеороликов;
- возможность отправки 40 сообщений в день.

5. Пятый уровень (медиум) — €3030:

- рекламный текст на английском языке — 1500 знаков;
- рекламный текст на других языках — 500 знаков;
- 24 поисковых элемента (ключевые слова + рубрики);
- публикации на 15 языках (французский, английский, итальянский, испанский, немецкий, голландский, датский, шведский, арабский, греческий, португальский, русский, китайский, польский, турецкий);
- 200 страниц о продукте;
- три ссылки на веб-сайты и социальную сеть;

- 16 контактов (телефон, факс, e-mail);
- 10 видеороликов;
- возможность отправки 50 сообщений в день.

6. Шестой уровень (премиум) — €4050:

- рекламный текст на английском языке — 1500 знаков;
- рекламный текст на других языках — 500 знаков;
- 30 поисковых элементов (ключевые слова + рубрики);
- публикации на 15 языках (французский, английский, итальянский, испанский, немецкий, голландский, датский, шведский, арабский, греческий, португальский, русский, китайский, польский, турецкий);
- неограниченное число страниц о продукте;
- три ссылки на веб-сайты и социальную сеть;
- 20 контактов (телефон, факс, e-mail);
- 10 видеороликов;
- возможность отправки 60 сообщений в день.

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.

ОСОБЕННОСТИ

Площадка делает ставку на мультиязычность. За то, чтобы ваша страница была доступна на нескольких языках, нужно доплачивать. Реклама на Europages позволит вашей визитной карточке быть на приоритетной позиции. Также она будет появляться в поисковой выдаче Google на 26 языках. Сам сайт Europages о себе пишет так: «Только платный пакет позволяет эффективно использовать все возможности Europages. Чем выше вы в списке компаний, тем чаще заходят на вашу страницу, тем больше вероятность перехода на ваш сайт! Платный пакет увеличивает видимость в 72 раза, переходы на сайты предприятий — в 93 раза».

ИНТЕРЕСНОЕ

[Китайская версия платформы для импортеров и экспортеров в Китае](#)
[Корейская версия платформы для импортеров и экспортеров в Южной Корее](#)

ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ

[Заполнить форму здесь \(регистрация бесплатная\)](#)



TRADE KEY.COM Your Key To Global Trade

КОМПАНИЯ ОСНОВАНА В 2005 ГОДУ В ГОРОДЕ ЭР-РИЯД,
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ.

ПОКУПАТЕЛИ В ОСНОВНОМ ИЗ США, ЕВРОПЫ
И СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА.



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Английский. Некоторые страницы частично переведены на русский (перевод не всегда качественный, лучше пользоваться англоязычной версией).



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ ПЛОЩАДКИ

Глобальная B2B-площадка. Занимается также цифровым маркетингом и промышленными выставками.

Облегчает для представителей малого и среднего бизнеса возможности выхода на международные рынки, предоставляя им современную онлайн-платформу, с помощью которой они могут продавать свою продукцию на международном уровне, находить заинтересованных покупателей и исследовать региональные и международные возможности для бизнеса.

Помимо Саудовской Аравии, есть представительства в Китае и Пакистане.



ИНТЕРЕСНОЕ

TradeKey.com является первой B2B торговой площадкой, которая получила Google Page Rank 8 и первой получила сертификат ISO 9001 системы менеджмента качества и ISO 27001 информационной безопасности.



ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НА ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛОЩАДКЕ

Рекламный каталог товаров



ВИДЫ ЧЛЕНСТВА

Регистрация бесплатная.

Членство (примерная стоимость за год*):

- Silver key – \$550;
- Goldkey Basic – \$1200;

- Goldkey Advanced – \$1599;
- Goldkey Plus – \$3500.

Площадка обещает предоставить:

- премиальное расположение товаров в сегменте, интересующем покупателя;
- приоритетный листинг;
- службы, которые позволяют совместить запросы покупателя и возможности поставщика;
- высококачественные запросы;
- реклама в режиме 24/7 по всему миру;
- уникальный логотип для каждого поставщика, чтобы завоевать доверие покупателя.

[Подробнее](#)

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.



ОСОБЕННОСТИ

На площадке используется система бонусных очков. Бонусы накапливаются в зависимости от количества запросов на поставки: чем больше сделок, тем больше бонусов. Количество бонусов влияет на доверие со стороны покупателей. При покупке самого дорогого аккаунта вам на счет автоматически зачислятся 3 тыс. бонусов (у обычных поставщиков – 200–300).



НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Можно заказать продвижение определенного товара. Обещания площадки – свыше 1 млн просмотров в месяц. Стоимость – \$300 в неделю.

[Подробнее о возможностях платной рекламы можно прочитать здесь](#)



ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ

[Заполнить форму здесь](#)



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

У компании есть специально созданный учебный центр, где можно найти всю необходимую информацию об использовании этой площадки.

[Учебный центр](#)

[Скачать учебное пособие по регистрации на сайте](#)

[Подробнее почитать о миссии компании](#)

[Сайт, посвященный промышленным выставкам \(дайджест и описание\)](#)

[Поближе познакомиться с командой](#)

EC21.COM

ПЛОЩАДКА БЫЛА ОСНОВАНА В 1997 ГОДУ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: 2 МЛН КОМПАНИЙ, 7 МЛН ПРОДУКТОВ, 3,5 МЛН ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ОКОЛО 5 МЛН ПОСЕТИТЕЛЕЙ ЕЖЕМЕСЯЧНО.

ОСНОВНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ РАСПРЕДЕЛЕНЫ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ: КИТАЙ (36%), США (24%) И ВЕЛИКОБРИТАНИЯ (11%).



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Английский. Некоторые страницы частично переведены на русский.



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ

Глобальная B2B-площадка, одна из крупнейших в мире. Облегчает торговые возможности для малого и среднего бизнеса. Есть представительства в Китае (в нескольких городах) и Гонконге, Вьетнаме, Индии, Турции, Германии и Камеруне.



ПРЕИМУЩЕСТВА

Можно общаться с продавцами и покупателями в режиме реального времени посредством Live Chat на сайте (на базе Skype).

[Подробнее](#)



НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ

Регистрация бесплатная.

Членство (см. Приложения 1 и 2 ниже):

1. Базовое — бесплатно. Практически ничего не дает.
2. Премиум — два вида*:
 - Trade OK \$396 вместо \$495 (от \$249 за полгода использования);
 - Trade PRO \$1116 вместо \$1395 (от \$699 за полгода использования).

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.



ОСОБЕННОСТИ

Необязательные:

- Существует система верификации, позволяющая проверить надежность бизнеса и защитить продавцов и покупателей. Стоимость — \$150 в год.

[Подробнее](#)

- Если вас интересует корейский рынок, можно заказать подробное маркетинговое исследование. Стоимость — \$450.

[Подробнее](#)

Реклама и продвижение. Предлагается несколько уровней продвижения на сайте (все цены за месяц подключения услуги*):

- размещение на первой странице (баннер) — \$300–980;
- раздел «Купля-продажа» — \$150–300;
- поиск по ключевым словам — \$100–300;
- реклама в личном кабинете — \$500 (две недели);
- новостная рассылка — \$500–980 (один выпуск).

[Подробнее](#)

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.



ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ

[Заполнить форму здесь](#)



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

[Список запрещенных для продажи товаров](#)

[Список продаваемых категорий товаров](#)





Приложение 1

Особенности услуг	Членство Премиум		
	Free Member Basic Service Your Account	TRADE OK US\$ 495 US\$ 396 Upgrade	TRADE PRO US\$ 1,395 US\$ 1,116 Upgrade
Высокие позиции в результатах поиска	Предпочтения не подключены	Поднятые позиции	Наивысшие позиции
Максимальное количество товаров к регистрации	15	50	100
Максимальное количество предложений о продаже	20	200	неограничено
Количество рассылок запросов (по дням)	5	40	60
Поиск новых предложений о продаже	✗	✓	✓
Поиск в БД миллиона покупателей	✗	✓	✓
Домашняя страница Премиум	✗	✓	✓
Услуги сертификации компании	✗	✓	✓
Услуги исследования доверия	✗	✗	4-раза бесплатно
Пакет бесплатных объявлений	✗	✗	✓
Дополнительные маркетинговые услуги ¹⁾	✗	✓	✓

1) Оплаченные товары автоматически появляются в разделе главной страницы «Новые товары» и «Купите сейчас».

Приложение 2 (сравнение)

Free Member
Basic Services

- 2nd Level Priority Search Listing
- Access 3 million Global Buyer DB
- 50 Products & 200 Selling Leads Posting
- FREE Company Verification Service (\$150 worth)

30X More
Inquiries more than Free Members!

All Trade OK Benefits +

- Top-Level Priority Search Listing
- FREE Advertising Package (\$1,000 worth)
- 100 Products & Unlimited Selling Leads Posting
- FREE Company Verification Service (\$150 worth)
- FREE Credit Report Service (\$198 worth)
- Private Showroom

• Trade PRO / OK Guide : [eBook](#) [PDF](#)

Free Membership VS. Premium Membership	Free Member	TRADE OK	TRADE PRO
Priority Search Listing	3 rd Ranked	2 nd Ranked	1 st Ranked
Display Products	15	50	100
Display Selling Leads	20	200	Unlimited
Number of Inquiries to send per day (Max.)	20	40	60
Access to New Buying Leads	After 7 Days	Real Time	Real Time
Access to 3 Million Global Buyer Database	X	O	O
Priority Search Listing	X	O	O
Free Company Verification Service	X	O	O
Free Credit Report Service	X	X	Up to 3 times
Get Free Advertising Packages	X	X	O

TRADEINDIA.COM



КОМПАНИЯ БЫЛА ОСНОВАНА В 1996 ГОДУ В НЬЮ-ДЕЛИ, ИНДИЯ. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЭТО ВТОРАЯ ПО ВЕЛИЧИНЕ ПЛОЩАДКА В ИНДИИ ПОСЛЕ INDIAMART.

ИМЕЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В 35 ГОРОДАХ СТРАНЫ. САЙТ ХОРОШО РЕКЛАМИРУЕТСЯ ВО ВСЕХ КРУПНЫХ ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ И ПОЛУЧАЕТ В СРЕДНЕМ 5 МЛН ПРОСМОТРОВ В МЕСЯЦ. ВСЕГО НА САЙТЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 3,8 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.



ОСНОВНЫЕ ЯЗЫКИ

Английский



ОПИСАНИЕ СПЕЦИФИКИ

B2B-площадка для малого и среднего бизнеса. В основном ориентирована на Индию, однако работает по всему миру. Позволяет продавать товары оптом, мелкими партиями и штучно.



ИНТЕРЕСНОЕ

У сайта есть удобное мобильное приложение, предоставляющее оперативный доступ к аккаунту.



ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Рекламный каталог товаров.



ВИДЫ ЧЛЕНСТВА

Регистрация бесплатная.

Некоторые виды членства (стоимость за год*):

Bundle (Basic) Package – \$1081:

- каталог товаров с четырьмя секциями и возможность неограниченной загрузки фотографий;
- одно бесплатное доменное имя (.com);
- возможность заказать бесплатный звонок для ваших покупателей (1000 минут в год);



- языковой конвертор;
- мобильная версия каталога товаров.

Premium – \$3500:

- пять поисковых слов;
- каталог товаров (до 100 фотографий);
- возможность разместить весь каталог товаров в форме слайд-шоу;
- возможность загружать видео (до 6 минут);
- языковой конвертор;
- одно бесплатное доменное имя (.com, .net, .in, .org или .co.in);
- отличительный знак надежного поставщика;
- возможность заказать бесплатный звонок для ваших покупателей (1000 минут в год);
- интернет-реклама в Google с платой за клик – около \$305.

Super Seller – \$5250:

- восемь поисковых слов + три поисковые категории;
- неограниченное число фотографий товаров;
- интернет-реклама в Google с платой за клик – около \$382;
- баннер в топ-листинге при релевантных запросах;
- возможность заказать бесплатный звонок для ваших покупателей (1000 минут в год);
- языковой конвертор – возможность перевода вашего аккаунта на 10 языков (английский, португальский, испанский, немецкий, французский, итальянский, японский, корейский, китайский, арабский).

Super Premium – \$11 500:

- 15 поисковых слов + три поисковые категории;
- неограниченное число фотографий товаров;
- до шести товаров в приоритетном листинге при релевантном запросе;
- интернет-реклама в Google (включая мобильные приложения) с платой за клик – около \$1150;
- языковой конвертор – возможность перевода вашего аккаунта на 10 языков (английский, португальский, испанский, немецкий, французский, итальянский, японский, корейский, китайский, арабский);





tradeindia.com
India's largest B2B marketplace



- в специальной новостной рассылке выходного дня для покупателей (всего 10 писем) один продукт будет отображаться в категории «топ»;
- доступ на три месяца к секции «лучшее предложение» (не более трех фотографий).

Ваш каталог товаров (1000 экземпляров) будут распространять на соответствующих промышленных выставках.

*Цены указаны по состоянию на апрель 2017 года.



ССЫЛКА НА СТРАНИЦУ РЕГИСТРАЦИИ

[Заполнить форму здесь](#)



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

[Календарь промышленных выставок, проводимых в Азии](#)



ТИПОЛОГИЧЕСКИ СХОЖИЕ ПЛОЩАДКИ

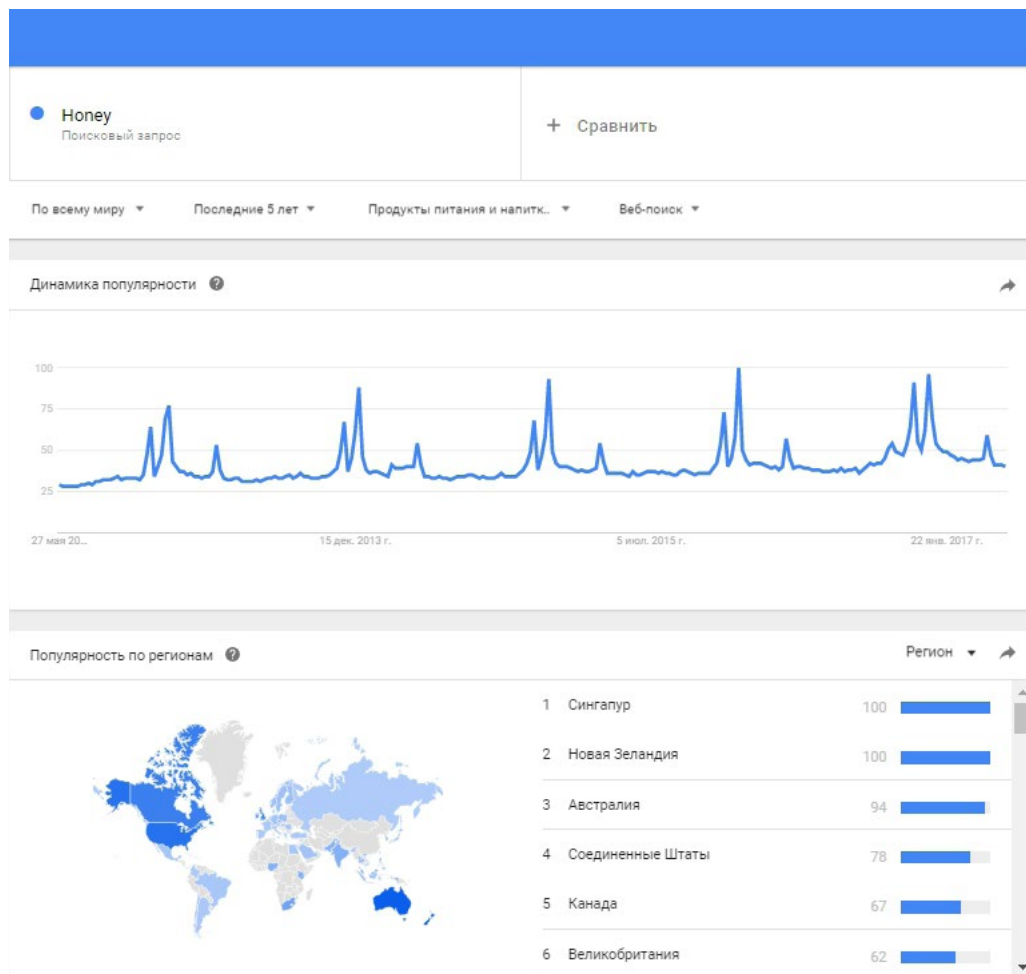
www.indiamart.com

ПОЛЕЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ УСПЕШНОГО ЭКСПОРТА ОНЛАЙН

Google

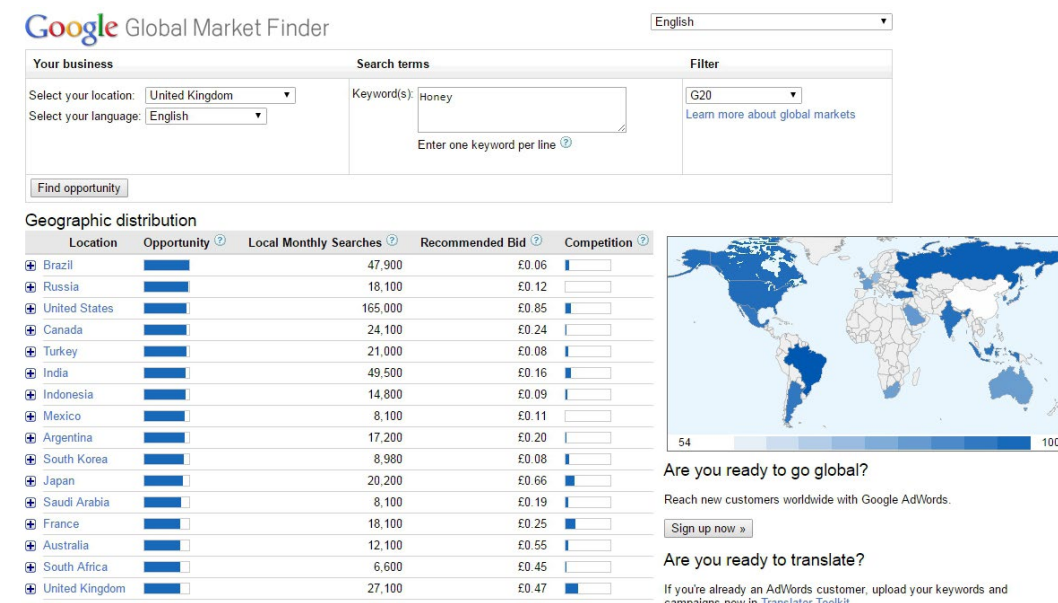
СЕРВИСЫ GOOGLE

Google Trends. Является публичным веб-приложением корпорации Google, основанным на поиске Google. Оно показывает, как часто определенный термин ищут по отношению к общему объему поисковых запросов в различных регионах мира и на различных языках. Google Trends позволяет пользователю сравнивать объем поисковых запросов по двум или более поисковым фразам. Дополнительная особенность Google Trends заключается в его способности отображать новости, связанные с поисковыми фразами, накладывая их на график, показывающий, как новые события влияют на поисковую популярность. Пример работы с сервисом Google Trends представлен на слайде. При введении поискового запроса «Honey» («Мед») в категории «Продукты питания» получаем следующую картину.



ИЗ ПОЛУЧЕННЫХ ДАННЫХ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОД О ТОМ, НА РЫНКАХ КАКИХ СТРАН ДАННЫЙ ПРОДУКТ БУДЕТ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАН, А ТАКЖЕ В КАКИЕ КАЛЕНДАРНЫЕ ПЕРИОДЫ НА НЕГО ВОЗРАСТАЕТ СПРОС.

Global market finder. Инструмент, который может идентифицировать запросы услуг и товаров для определенных видов рынка. С его помощью удобно производить оценку глобального спроса на контекстную рекламу, анализ рекламных рынков. Пример использования Google global market finder – на слайде.



ЧТО ПОКАЗЫВАЕТ ЭТОТ СЕРВИС?

- ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ. ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НА ОСНОВЕ СРАВНЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ТЕМАТИЧЕСКИХ ЗАПРОСОВ И ЦЕНЫ ЗА КЛИК В GOOGLE ADWORDS В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ.
- КОЛИЧЕСТВО ЗАПРОСОВ В МЕСЯЦ. СРЕДНЕЕ ЧИСЛО ЗАПРОСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЗА ГОД. КАК ПРАВИЛО, ЧЕМ БОЛЬШЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАПРОСОВ, ТЕМ ВЫШЕ КОНКУРЕНЦИЯ.

· РЕКОМЕНДУЕМАЯ СТАВКА. КОСВЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В ТОМ ИЛИ ИНОМ РЕГИОНЕ МИРА. ЗНАЯ ЕГО, ВЫ МОЖЕТЕ ЛИБО СПЛАНИРОВАТЬ БЮДЖЕТ НА ТЕСТОВУЮ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ, ОЖИДАЕМЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ЛИБО ВО ВСЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ НЕЕ. ПО ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫМ ТЕМАТИКАМ СТАВКИ МОГУТ ДОХОДИТЬ ДО СОТЕН И ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. МОЖНО ПОСТАВИТЬ НА НИЗКОКОНКУРЕНТНЫЕ ЗАПРОСЫ, ЛИБО НА ПАРУ ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫХ.

Google Translate. Услуга, предоставляемая компанией Google, для перевода части текста или веб-страницы на другой язык с ограничениями по количеству переводимых параграфов или технических терминов. В некоторых языках пользователям предлагаются варианты переводов, например для технических терминов, которые должны быть в будущем включены в обновления системы перевода.

Consumer Barometer with Google. Инструмент, дающий возможность исследовать клиентские предпочтения и поведения пользователей на международных рынках. С помощью этого сервиса можно узнать, что люди из разных стран покупают, как именно ищут товары и с помощью каких интерактивных устройств.

Think with Google. Сервис для исследования взаимодействия покупателя с различными каналами (изучение так называемого customer journey — дословно «путешествие потребителя»).

YouTube Trends Dashboard. Показывает список самых просматриваемых видео за день в той или иной целевой аудитории. Можно использовать тренды для создания креативных видеороликов. Он позволит не только увидеть самые популярные ролики в разных странах, но и сделать выборку по возрасту или половому признаку.

Таким образом, сервисы Google представляют собой целую экосистему бесплатных инструментов, которые позволяют привлекать и удерживать пользователей.

SimilarWeb

Similarweb

Онлайн-сервис, позволяющий анализировать интернет-трафик в разрезе регионов и тематик, определять основных игроков в той или иной сфере деятельности, а также каналы их продвижения. Все данные предоставляются в виде доступных диаграмм и графиков с возможностью детализации и выгрузки данных. Сервис позволяет оценивать как веб-сайты, так и мобильные приложения.

РУСЬЯ'ДА ИМАЛ ЕДИЛМИШТИР
СДЕЛАНО
В РОССИИ
HERGESTELLT IN RUSSLAND
FABRIQUÉ EN RUSSIE
ORSZORSZÁGBAN KÉSZÜLT

ایسور یف عنص
ЗРОБЛЕНА
У РАСИИ

MADE IN RUSSIA
ПРОИЗВЕДЕНО В РУСИЯ
ロシア製で
FATTO IN RUSSIA
GEMAAKT
IN RUSSLAND
РЕСЕЙДЕ ЖАСАЛГАН

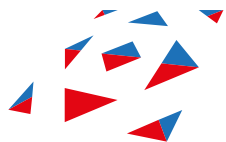


УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ
ИНФОРМАЦИИ,
ОТСКАНИРОВАВ QR-КОД
ИЛИ ПРОЙДЯ ПО ССЫЛКЕ
WWW.2017EXPO.RU



РУСЬЯ'ДА ИМАЛ ЕДИЛМИШТИР
СДЕЛАНО
В РОССИИ
HERGESTELLT IN RUSSLAND
FABRIQUÉ EN RUSSIE
ORSZORSZÁGBAN KÉSZÜLT

ایسور یف عنص
ЗРОБЛЕНА
У РАСИИ



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСПАР

РОСЭКСИМБАНК

123610, г. Москва,
Краснопресненская наб., 12,
подъезд 9

Тел. +7 (495) 937 47 47
Факс. +7 (495) 937 47 41
info@exportcenter.ru

По вопросам, связанным
с выходом на международные
электронные торговые
площадки, обращайтесь
к эксперту по международным
проектам Евгении Данильченко
АО «Российский
экспортный центр»
тел.: +7 (495) 937 47 47 (6533)
seller@ExportCenter.ru

