

ОТКРОЙТЕ СВОЮ АМЕРИКУ!

Все, что Вы будете читать далее, написано с одной единственной целью — максимально доступно, без лишней «воды», описать те возможности, которые дает компаниям выход на рынок США, а также предоставить пошаговые инструкции по организации поставок на американский рынок различных видов продукции. Прежде всего хочу подчеркнуть, что завезти товары на таможенную территорию США — это лишь малая составляющая пути к конечному американскому потребителю. Прежде всего нужен надежный американский партнер, который поможет наладить продажи продукции на очень привлекательном, но дико конкурентном рынке. Это может быть уже готовая сбытовая сеть, заинтересованная вашим продуктом, или же придется выстраивать взаимоотношения с ритейлерами «с нуля». О том, как это сделать, мы поговорим в отдельной главе.

Есть много примеров успешного выхода на рынок США компаний из стран пост-советского пространства, точно также как и провальных проектов. Как удалось предпринимателям «зацепиться» за американский рынок в первом случае и что было не так — во втором?

Все, что Вы будете читать далее, написано с одной единственной целью — максимально доступно, без лишней «воды», описать те возможности, которые дает компаниям выход на рынок США, а также предоставить пошаговые инструкции по организации поставок на американский рынок различных видов продукции. Прежде всего хочу подчеркнуть, что завезти товары на таможенную территорию США — это лишь малая составляющая пути к конечному американскому потребителю. Прежде всего нужен надежный американский партнер, который поможет наладить продажи продукции на очень привлекательном, но дико конкурентном рынке. Это может быть уже готовая

сбытовая сеть, заинтересовавшаяся вашим продуктом, или же придется выстраивать взаимоотношения с ритейлерами «с нуля». О том, как это сделать, мы поговорим в отдельной главе.

Есть много примеров успешного выхода на рынок США компаний из стран пост-советского пространства, точно также как и провальных проектов. Как удалось предпринимателям «зацепиться» за американский рынок в первом случае и что было не так – во втором?

Каждая история успеха индивидуальна. Но существуют базовые принципы, по которым необходимо выстраивать стратегию завоевания американского рынка. Будь-то поставки минеральной воды, меда, соков, вина, пива или электроники. Необходимо учитывать особенности деловой среды в США, бизнес-ментальности, культуры, социальных стандартов, шкалы ценностей и др.

По большинству из этих пунктов США и остальные страны – это принципиально разные планеты.

Но США – это крупнейшая мировая экономика и если вы твердо решили перейти на следующий этап деловой эволюции, то эта «методичка» для вас. Да-да. Именно «методичка» – все кто был студентом помнят, что такой на пару десятков страниц буклет был концентратом самой ценной информации, заменяя чтение нескольких тематических книг, и позволял фактически за одну ночь подготовиться к экзаменам.

Выход на рынок США – это сложный экзамен. Для того, чтобы его сдать на «отлично» нужно прочитать не одну книгу и провести массу практических занятий. Я надеюсь, что это пособие станет одним из прикладных информационных инструментов, которые помогут вам это сделать.

Как говорится в деловой американской поговорке: Среди умнейших побеждает наглеший! То есть более смелый и напористый.

Vitaliy Davie, со-основатель growgrow.us