

Grow in Russia: Piacralépési stratégiák

Think big, start small, grow fast

2020 december 9.

01

Hogyan látják a vállalatvezetők az orosz piac perspektíváit?

02

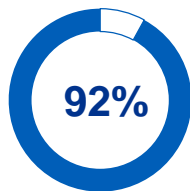
Piacralépési modellek / Stratégiai kérdések

03

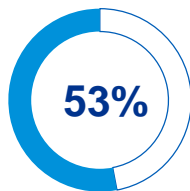
Piacra lépés tervezése

Perspektíva az orosz piacon: a piacon jelenlévő nemzetközi vállalatok vezetői továbbra is stratégiai prioritásként tekintenek az országra, több mint 50%-uk további bővítést tervez

Az orosz piac stratégiai prioritása



Stratégiai prioritásként tekint az orosz piacra



Bővíteni tervezi a jelenlétét az orosz piacon

„Oroszország kulcsfontosságú piacunk és egyben termelési központunk. Az elmúlt 20 évben jelentős erőforrásokat fektettünk a helyi termelés fejlesztésébe. Jelenleg nyersanyagaink többségét helyben szerezzük be és az általunk értékesített termékek több mint 90%-át itt állítjuk elő.”

CEO Eurázsia & Oroszország, Globális FMCG

Faktorok a cél régió kiválasztása során



„Büszkék vagyunk arra, hogy sok éve elégtjük az orosz fogyasztók igényeit kiváló minőségű, orosz nyersanyagokból készülő, testreszabott termékekkel. Globális vállalat vagyunk és ugyanakkor nagyon helyi is.”

CEO Oroszország & CIS, Globális FMCG

Forrás: Foreign business in Russia. October 2020, 60+ vállalat nemzetközi vállalat részvételével végzett felmérés

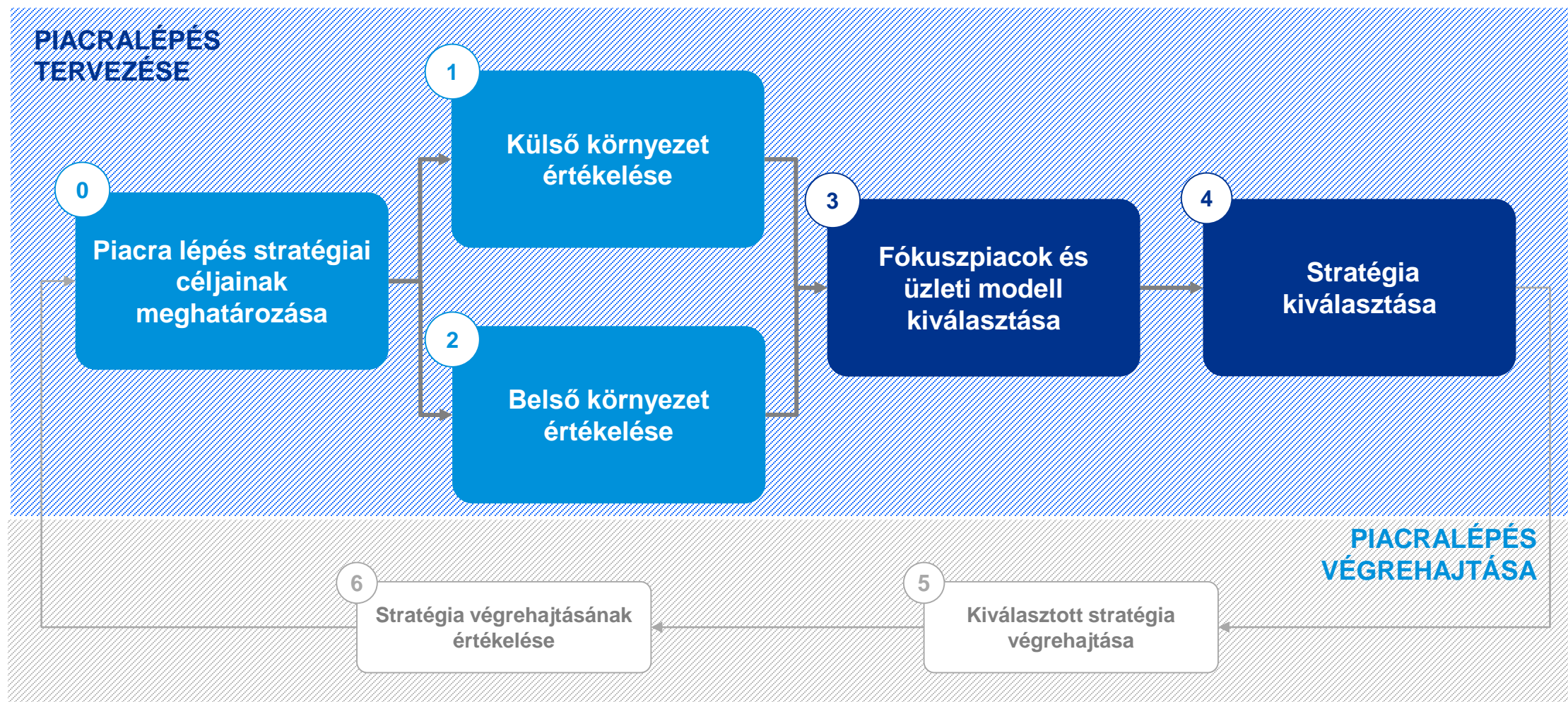
“A stratégia arról szól, hogy választunk, valamit, valamiért. Arról szól, hogy tudatosan viselkedünk másképpen, mint versenytársaink.”

M. Porter

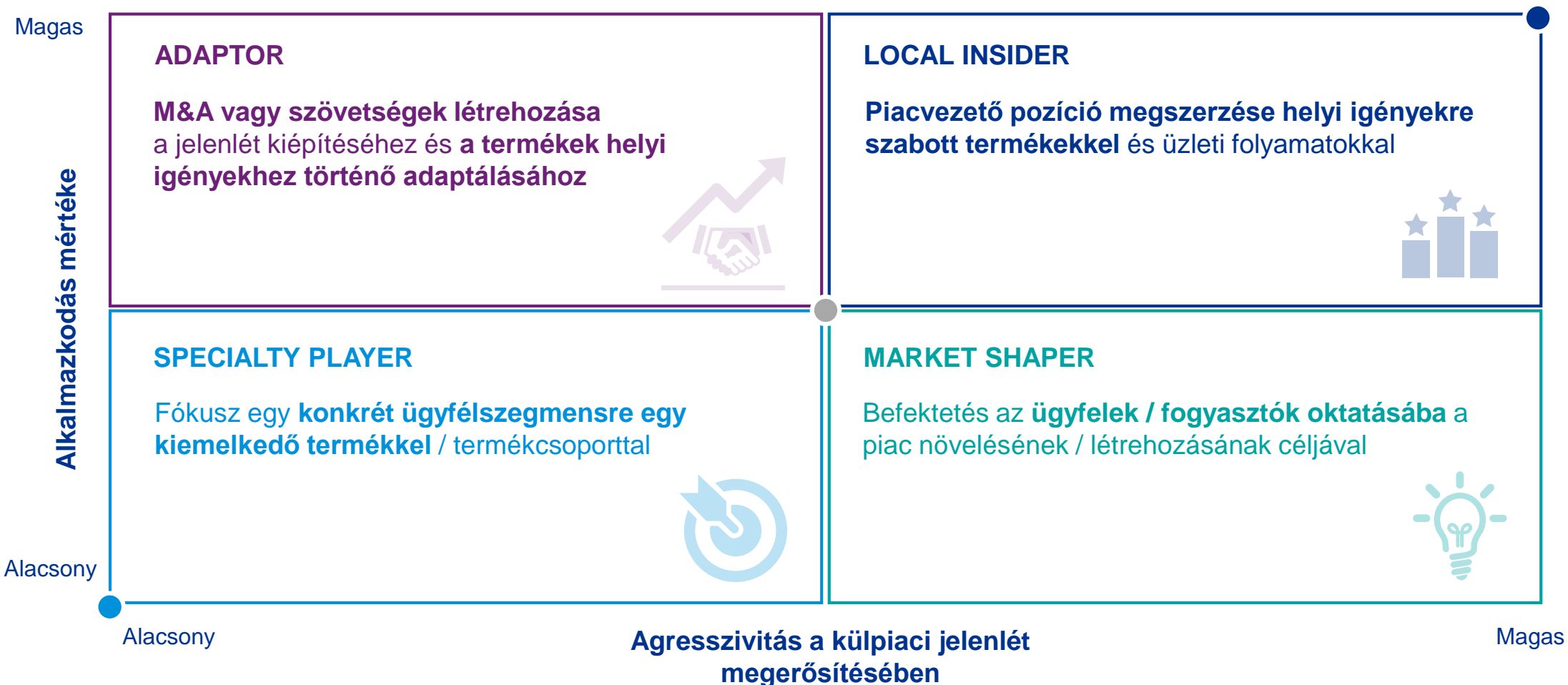
A piacra lépések több mint fele sikertelen az orosz piacon

Vezető okok: megfelelő stratégia hiánya, hibás végrehajtás

Stratégiai ciklus a piacra lépés során: 1) Tervezés 2) Végrehajtás és visszacsatolás



Piacralépési modellek (1/2): a piacralépési stratégia meghatározható a vállalat alkalmazkodási hajlandóságának és a agresszivitásának függvényében



Piacralépési modellek (2/2): a Local Insider modell biztosítja a legjelentősebb növekedési potenciált, ugyanakkor ezen modell jár a legnagyobb kockázattal

	Növekedési potenciál	Növekedési modell	Lokalizáció mértéke	Kontroll az értéklánc felett
	Korlátozott Magas		Export Helyi gyártás	Alacsony Magas
SPECIALTY PLAYER Fókusz egy konkrét ügyfélszegmensre, egyedi termékkel		<ul style="list-style-type: none"> Export disztribútor(ok)on keresztül 		
ADAPTOR M&A / szövetségek, termékek részleges testreszabása		<ul style="list-style-type: none"> Export szorosabb vállalati szövetségeken (esetleg M&A-n keresztül) keresztül 		
MARKET SHAPER Befektetés az ügyfelek / fogyasztók oktatásába		<ul style="list-style-type: none"> Jellemzően organikus növekedés, vertikális M&A Fókusz a marketingre, piaci niche létrehozása 		
LOCAL INSIDER Piacvezető pozíció megszerzése helyi igényekre szabott termékekkel		<ul style="list-style-type: none"> Organikus növekedés, jelentős M&A aktivitással Horizontális terjeszkedés Integráció a regionális / globális cégcsoportba 		

Lépések a tervezéshez: célok, stratégia, kereskedelem, lokalizáció és finanszírozás



Kulcskérdések a stratégiai tervezés során



Feladat



Hogyan képzeljük el a vállalatot az orosz piacon 5-10 éves távlatban?

- **Stratégiai célok / elvárások meghatározása**



Mely szegmensekre fókuszálunk? Mik az ügyfelek igényei? Mik a legfontosabb trendek a célpiacokon?

- **Piaci trendek értékelése, piackutatás és szegmentáció elkészítése, cél ügyfélszegmensek meghatározása**



Mit ajánlunk az ügyfeleinknek? Milyen ügyfélproblémát oldunk meg termékünkkel / szolgáltatásainkkal? Hogyan pozícionáljuk a termékünket a piacon?

- **Értékajánlat (value proposition) kidolgozása az ügyfélszegmenseknek**



Hogyan fogjuk felülmúlni versenytársainkat? Milyen versenyelőnyökkel rendelkezünk?

- **Versenytársak piaci pozíciójának értékelése versenyelőnyök meghatározása**



A vállalat helye az érték- és gyártási láncban? Milyen logisztikai / disztribúciós / lokalizációs modellt választunk? Marketing eszközök és értékesítési csatornák?

- **Lokalizációs terv készítése**
- **Partnerségi lehetőségek feltérképezése**
- **Marketing és értékesítési stratégia kidolgozása**



Hogyan oldjuk meg a finanszírozást? Mik a piacra lépés várható pénzügyi mutatói?

- **Pénzügyi és beruházási modell elkészítése**