

Стандарт коммерческого партнерского продукта

«Поиск покупателя»

1. Общая информация для партнерских услуг

Канал продаж (приоритетный канал указан первым)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ИС «Одно окно». 2. Контакт-центр. 3. Партнеры. 4. Региональная сеть.
Роль Группы РЭЦ	Контроль качества оказания услуг
Ответственность Группы РЭЦ	Аккредитация и контроль соответствия партнерской организации установленным критериям аккредитации (допуска). Репутационные риски.
Исполнитель	Партнеры РЭЦ, аккредитованные в сервисе «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта») ИС «Одно окно».
Требования к Исполнителю	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие аккредитации на соответствующую коммерческую услугу в ИС «Одно окно» - Соответствие критериям аккредитации, размещенным на сайте https://myexport.exportcenter.ru/partner/

2. Информация для клиента (справочные данные)

2.1. Общая информация	
Маркетинговое наименование продукта	Поиск покупателя с выбором партнера
Направление ВЭД	Экспорт
Описание продукта	<p>Услуга подойдет компаниям, которые провели первичное аналитическое исследование, определились с целевой страной, имеют достаточные финансовые и человеческие ресурсы для осуществления экспортной деятельности.</p> <p>В рамках данной услуги будет проведен подбор иностранных компаний, соответствующих размещенному запросу.</p> <p>Заказчику будет предоставлена возможность провести переговоры с потенциальными покупателями для обсуждения деталей вероятного сотрудничества и возможности заключения экспортного контракта.</p>
Задачи, проблемы и ожидаемые выгоды клиента от продукта	<p>Задачи: Найти иностранного покупателя</p> <p>Проблемы: Отсутствие у экспортера возможности найти покупателя и организовать с ним взаимодействие</p> <p>Выгоды: Получение отклика на единую заявку сразу от нескольких аккредитованных РЭЦ партнеров Возможность сравнить цены и выбрать исполнителя Формализованный документооборот</p>
Формат предоставления услуги	по запросу

Стандартизированный (коробочный) продукт	<i>Нет</i>
Правовая модель реализации продукта	<p><i>Между клиентом и исполнителем услуги (партнером) заключается договор на оказание услуг по указанным ниже формам и одним из следующих способов:</i></p> <p><i>1) по типовой форме договора возмездного оказания, предусмотренной Сервисом «Экспертная платформа для экспортеров» (платформа «Профессионалы экспорта») ИС «Одно окно» (далее – «Сервис») посредством Сервиса;</i></p> <p><i>2) по форме договора, предложенной исполнителем услуги, посредством Сервиса;</i></p> <p><i>3) по форме договора, предложенной исполнителем услуги, вне Сервиса.</i></p> <p><i>В случае заключения договора по форме, предложенной исполнителем, последний обязан учесть содержание работ по услуге, установленной п. 3.1 настоящего Стандарта и включить соответствующий состав работ по услуге и требования к отчетности согласно п. 3.2. настоящего Стандарта в заключаемый договор.</i></p>
География предоставления продукта	<p><i>Выберите один из вариантов:</i></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> <i>услуга оказывается для конкретной(ых) страны (и),</i></p> <p><input type="checkbox"/> <i>услуга оказывается на макрорегион,</i></p> <p><input type="checkbox"/> <i>услуга не привязана к конкретной географии</i></p>
Описание целевого клиентского сегмента	<p><i>1. Клиентский сегмент:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>– экспортеры,</i> <i>– потенциальные экспортеры,</i> <p><i>2. Размер компании экспортера / компании, потенциального экспортера (по годовой выручке):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>– МСП (до 2 млрд руб.)</i> <i>– С+ (2–10 млрд руб.).</i> <p><i>3. Отрасль компании экспортера / компании, потенциального экспортера: любая.</i></p>
2.2. Условия предоставления продукта	
Срок оказания услуги, раб. дней	<p><i>До 60 рабочих дней</i></p> <p><i>По соглашению сторон срок может быть увеличен</i></p>
Модель ценообразования	<i>Определяется партнером и зависит от объема предусмотренных запросом работ</i>
Ограничения на ТНВЭД и количество продуктов	<i>код ТНВЭД до 6 знаков включительно (опционально в случае, если предоставлены данные по классификации продукта) не более 4 кодов ТНВЭД (одинаковых на уровне первых 4-х знаков/)</i>
Ограничения по количеству стран/регионов для заказа услуги	<p><i>В одном запросе одна страна</i></p> <p><i>В странах присутствия представительств РЭЦ возможны ограничения на оказание услуги</i></p>
Обязательность наличия внешнеторгового (экспортного/импортного) контракта к началу оказания услуги	<i>Не требуется</i>
Минимальный перечень информации/документов, в т.ч. для проверки клиента	<ul style="list-style-type: none"> <i>– Целевой рынок (страна);</i> <i>– Описание продукции или услуг;</i> <i>– Код ТНВЭД в соответствии с классификационным решением или применительной практикой (до 10 знаков) / код ОКВЭД;</i> <i>– Описание текущих и потенциальных областей применения продукции (по сегментам потребления)</i> <i>– Описание профиля потенциального клиента (сегмент целевой аудитории, возможные каналы продаж, возможные модели продаж);</i> <i>– Готовые презентационные материалы заказчика о компании и продукции, планируемой к экспорту (в соответствии с рекомендациями РЭЦ).</i>

	– <i>Иные данные в соответствии с заявкой, предусмотренной сервисом «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта»).</i>
Основание для отказа в предоставлении	<i>В соответствии с договором, заключенным между клиентом и партнером, Правилами использования сервиса «Экспертная платформа» информационной системы «Одно окно» в сфере внешнеэкономической деятельности</i>
Поле для комментариев	

3. Содержание услуги и образ результата (императивные данные)

3.1. Состав услуги	
Содержание работ по услуге	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка перечня потенциальных покупателей: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Систематизация информации от заказчика, формирование изначальных гипотез по каналам продаж для поиска покупателя. 1.2. Формирование перечня потенциальных покупателей/контрагентов, соответствующих запросу заказчика, с общим описанием, критериями приоритизации. 1.3. Составление профилей контрагентов с точки зрения задач экспортёра (рекомендовано не менее 3-х контрагентов). 1.4. Согласование отобранных компаний с экспортером. 2. Проверка интереса и подготовка переговорного процесса (для каждой выбранной компании): <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Формирование профиля целевой компании: позиционирование на ключевых рынках, модель и структура закупок, ключевые особенности корпоративной культуры. 2.2. Определение направлений (подразделений) в целевой компании, ответственных за взаимодействие с новыми поставщиками. 2.3. Поиск контактных данных лиц, ответственных за взаимодействие с новыми поставщиками: имена, должности, контактная информация. 2.4. Составление краткого описания продукта и предложения заказчика (данные предоставляет заказчик). 2.5. Краткая презентация продукта для определения предварительной заинтересованности целевой компании (презентационные материалы предоставляет заказчик). 2.6. Формирование итогового перечня лиц, проявивших первоначальную заинтересованность и готовых провести переговоры с заказчиком. 2.7. Систематизация наработок 2.1-2.6 в формате предварительного отчета. 3. Организация переговорного процесса: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Взаимодействие с заказчиком для составления плана переговоров. 3.2. Определение необходимости в дополнительных услугах: перевод, услуги технических специалистов, юридическая, логистическая поддержка (состав, стоимость и сроки оказания дополнительных услуг определяются отдельным соглашением). 3.3. Организация и сопровождение переговорного процесса (очно или в формате

	<p>видеоконференции, по согласованию с заказчиком).</p> <p>3.4. Фиксация позиций и результатов, подготовка итогового отчета.</p>
3.2. Требования к результату оказания услуги	
Результат предоставления продукта (услуги) для клиента	<p>Оказана услуга в соответствии с п. 3.1., и предоставлен Отчёт о предоставленных услугах, содержащий разделы согласно п. 3.1, соответствующие выбранному экспортером составу работ по услуге.</p> <p>Услуга считается исполненной и принятой клиентом после подписания всеми сторонами акта оказанных услуг.</p>
Требования к содержанию	<p>Формат и структура отчета определяется партнером исходя из существующих практик и требований внутренних процедур.</p> <p>Отчет по результату оказания услуги с указанием потенциального покупателя (перечня потенциальных покупателей), а также рекомендациями для продолжения коммуникации.</p>
Требования к отчетности, предоставляемой Партнером клиенту	<p>В зависимости от формы и способа заключения договора партнером предоставляются следующие документы:</p> <p>1) в случае заключения договора посредством Сервиса по типовой форме, предусмотренной Сервисом, либо по форме, предложенной партнером, партнер обязан:</p> <p>1.1. предоставить и направить на согласование клиенту посредством Сервиса отчет, который должен содержать описание результата оказанной услуги, а также подтверждение факта оказания услуги путем прикрепления файла(ов) (документа(ов) в формате doc, pdf, xls, ppt), подтверждающих факт оказания услуг;</p> <p>1.2. предоставить посредством Сервиса акт оказанных услуг, подтверждающий оказание услуги по договору.</p> <p>2) в случае заключения договора вне Сервиса по форме, предложенной партнером, партнер обязан:</p> <p>2.1. предоставить и направить на согласование клиенту посредством Сервиса отчет, который должен содержать описание результата оказанной услуги, а также подтверждение факта оказания услуги путем прикрепления файла(ов) (документа(ов) в формате doc, pdf, xls, ppt), подтверждающих факт оказания услуг;</p> <p>2.2. предоставить вне Сервиса акт оказанных услуг, подтверждающий оказание услуги по договору.</p> <p>Общее требование к отчетности:</p> <p>Требования договора возмездного оказания услуг могут определять дополнительные формы (форматы) предоставления материалов и/или отчета.</p>