



MARKETING | BRANDING | STRATEGY

ЕКСПОРТ ВИНА MANUAL

ПОМІЧНИК ДЛЯ
УКРАЇНСЬКИХ ВИНОРОБІВ



madheads.pro

Передумови

Міжнародна спільнота зараз підтримує Україну - її громадян та бізнеси - на всіх рівнях, в тому числі, через підвищений інтерес до українських продуктів виноробства. Така ситуація сприяє налагодженню торговельних відносин з іноземними ринками. Пропонуємо декілько важливих кроків та інструментів для організації експорту вина з України в сучасних умовах.

Стратегії виходу на нові ринки з точки зору видів експорту

Прямий експорт

Ви експортуєте свою продукцію безпосередньо на новий ринок. Вам доведеться самостійно обробляти всі аспекти процесу, від транспорту і платежів до операцій на новому ринку.

Непрямий експорт

Із закупниками

Через дистриб'юторів

Через керуючі і торгові компанії

Шляхом поєднання

Виробництво продукції на цільовому ринку

Ризиковано в умовах внутрішньої нестабільності.

Організація online продажів (ALIBABA, Taobao...) дуже ефективна.

Private Label: вироблення продукції для імпортера під його ТМ (не рекомендуємо робити це в сучасних умовах, коли краще підкреслювати українське походження вина)

Як визначити готовність компанії до експорту

- Наявність англomовного сайту
- Співробітник, відповідальний за експорт
- Достатні виробничі потужності
- Наявність вільних ресурсів / скористатися послугами аутсорсінгової компанії

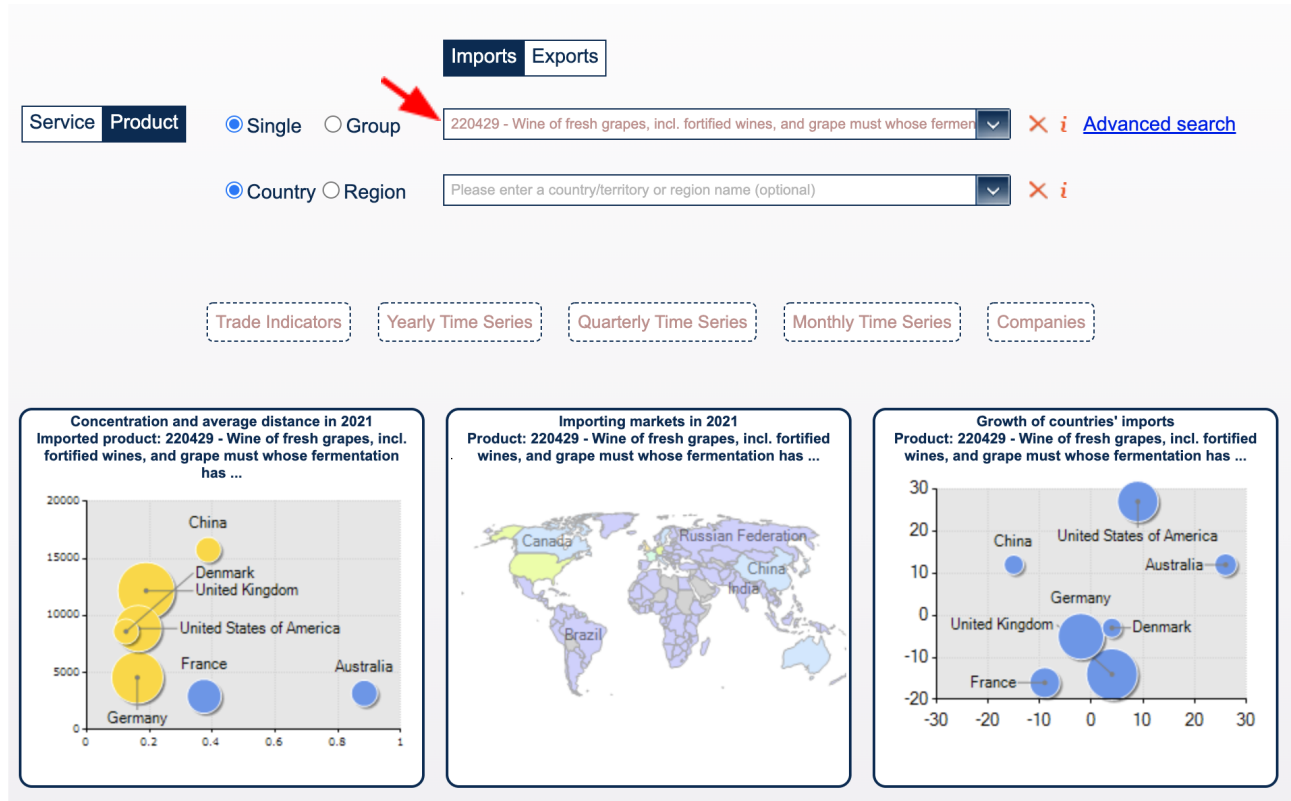
Чотири кроки, необхідні для розширення вашого бізнесу за рахунок розвитку нових ринків:

КРОК 1. Визначте свій новий цільовий ринок(-и)

На цьому етапі вам допоможе первинне сканування потенціалу ринку <https://www.trademap.org/> Сайт дозволяє отримувати інформацію по розвитку експорту та імпорту на тому чи іншому ринку за конкретними товарами. Все, що вам потрібно знати, це код товару.

220429 - код для вина з натурального винограду

Для користування сайтом необхідно зареєструватись та активувати свій профіль через email.



Сайт також надає детальну статистику з кількості імпортованих товарів в ту чи іншу країну. Нижче показана статистика по всіх країнах світу:

Product: ... 220429 - Wine of fresh grapes, incl. fortified wines, ...
☒ World ☐ Country
 Partner: All
 other criteria: Imports Trade indicators by country

Product Group: None
 Country Group: None
 Partner Group: None

List of importers for the selected product in 2021
 Product : 220429 Wine of fresh grapes, incl. fortified wines, and grape must whose fermentation has been arrested ...
 The product code selected above has been reallocated in the 2017 HS revision. [View correspondences](#)

Table **Graph** **Map** **Companies** **Public tenders** **FDI data** **Standards**

Download: [Table](#) [Graph](#) [Map](#) [Companies](#) Rows per page: **Default (25 per page)**

HS8	Importers	Value imported in 2021 (USD thousand)	Trade balance in 2021 (USD thousand)	Quantity imported in 2021	Quantity Unit	Unit value (USD/unit)	Annual growth in value between 2017-2021 (%)	Annual growth in quantity between 2017-2021 (%)	Annual growth in value between 2020-2021 (%)	Share in world imports (%)	Average distance of supplying countries (km)	Concentration of supplying countries	Average tariff (estimated) applied by the country (%)
	World	3,135,452	-129,349	0	No quantity		-1		-3	100	7,008	0.11	
	United Kingdom	670,091	-666,189	0	No quantity		4		-14	21.4	12,164	0.19	7.9
	Germany	541,834	-527,444	811,794	Tons	667	-2	-1	-5	17.3	4,558	0.16	7.9
	United States of America	422,498	-229,711	442,494	Cubic meters	955	9	12	27	13.5	8,857	0.16	8
	France	229,593	-102,491	115,052	Tons	891	-9	-12	-16	7.3	2,917	0.37	7.9
	Australia	121,405	267,982	44,147	Cubic meters	2,750	26	24	12	3.9	3,173	0.88	3.2
	Denmark	107,295	-89,012	81,583	Tons	1,315	4	7	-3	3.4	8,595	0.13	7.9
	China	102,544	-102,491	115,052	Tons	891	-15	-12	12	3.3	15,760	0.39	30.7
	Portugal	95,982	-67,041	202,182	Tons	475	7	12	-9	3.1	602	0.97	7.9

Ви також можете дивитись статистику по конкретних регіонах, обрав Country Group:

Home & Search Data Availability Reference Material Other ITC Tools More Mrs. Olga Kuplivanchuk English

Product: 220429 - Wine of fresh grapes, incl. fortified wines, ...
 World Country All
 Partner All
 other criteria Imports Trade indicators by country

Product: 220429 - Wine of fresh grapes, incl. fortified wines, and grape must whose fermentation has been arrested ...
 The product code selected above has been reallocated in the 2017 HS revision. View correspondences

Table Graph Map Companies Public tenders FDI data Standards

Download: Rows per page Default (25 per page)

HS8	Importers	Value imported in 2021 (USD thousand)	Trade balance in 2021 (USD thousand)	Quantity imported in 2021	Quantity Unit	Unit value (USD/unit)	Annual growth in value between 2017-2021 (%)	Annual growth in quantity between 2017-2021 (%)	Annual growth in value between 2020-2021 (%)	Share in world imports (%)	Average distance of supplying countries (km)	Concentration of supplying countries	Average tariff (estimated) applied by the country (%)
World		3,135,452	-129,349	0	No quantity		-1		-3	100	7,008	0.11	
European Union (EU 27) Aggregation		1,428,402	-77,023							45.6			
Germany		541,834	-527,444	811,794	Tons	667	-2	-1	-5	17.3	4,558	0.16	7.9
France		229,593	36,358	445,907	Tons	515	-9	-7	-16	7.3	2,917	0.37	7.9
Denmark		107,295	-89,012	81,583	Tons	1,315	4	7	-3	3.4	8,595	0.13	7.9
Portugal		95,982	-67,041	202,182	Tons	475	7	12	-9	3.1	602	0.97	7.9
Italy		95,462	215,658	233,686	Tons	409	-5	5	42	3	1,673	0.67	7.9
Belgium		65,818	-32,681	56,970	Tons	1,155	-7		-1	2.1	6,041	0.16	7.9
Sweden		65,422	-63,494	23,826	Tons	2,746	-4	-9	-21	2.1	3,554	0.21	7.9
Czech Republic		47,933	-47,517	74,743	Tons	641	-6	-5	-6	1.5	1,744	0.2	7.9
Netherlands		43,824	-29,859	34,770	Tons	1,260	-8	-10	-14	1.4	4,033	0.2	7.9
Slovakia		27,256	11,507	0	No quantity		19		59	0.9	707	0.38	7.9

КРОК 2. Проведіть маркетингове дослідження

Маркетингове дослідження має включати в себе:

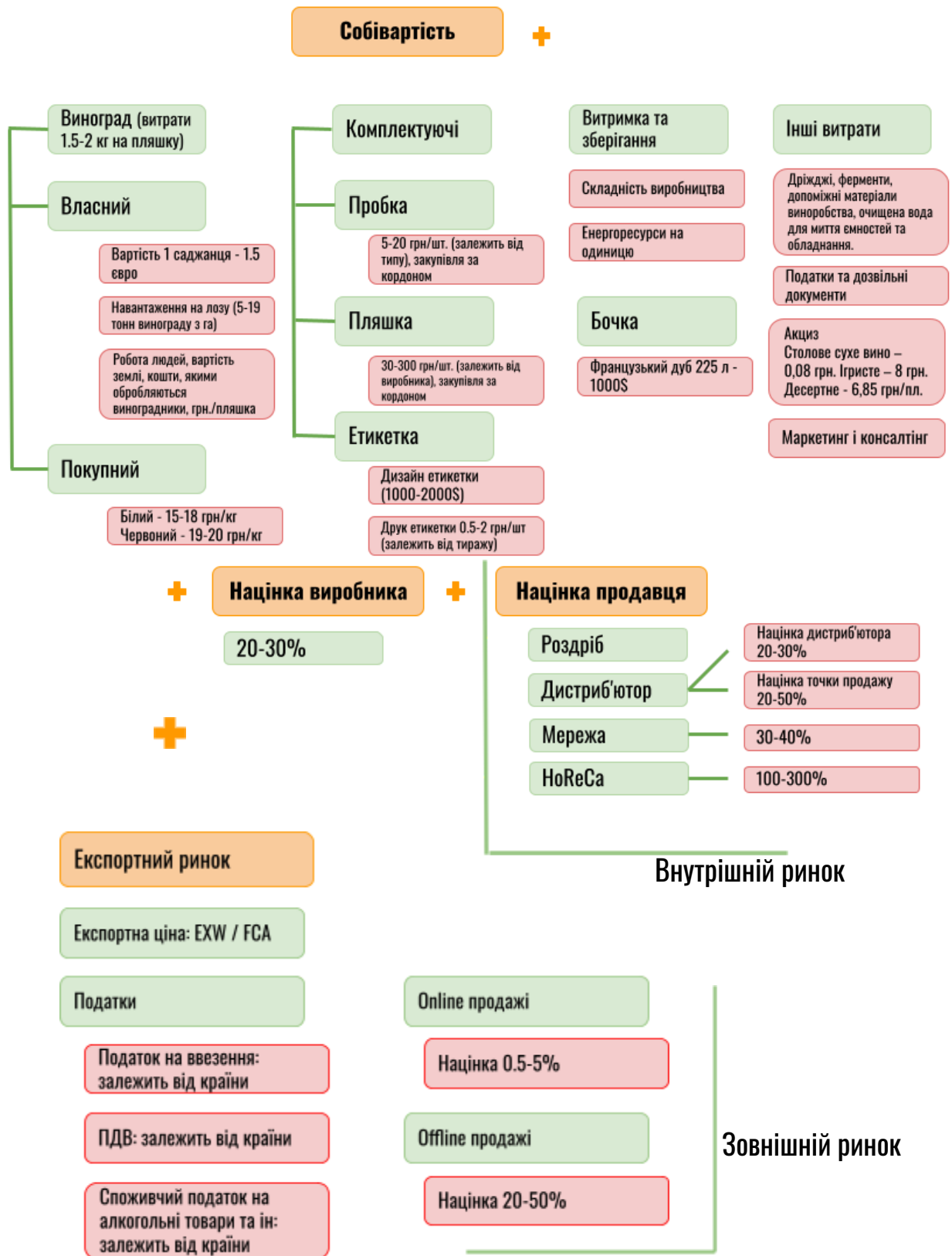
1. **PEST-аналіз** (аналіз політичних, економічних, соціальних та технічних факторів ринка-країни)
2. Аналіз **споживачів** на ринку: споживчі тренди, потрет споживача, історія розвитку ринка вина в країні.
3. Аналіз споживчої здатності та цінової політики на вино в країні
4. Аналіз податків та зборів на імпорту продукцію та, насамперед, алкоголь. Акциз, податки і збори та інші тарифи можна проаналізувати по кожній країні на сайті <https://www.macmap.org>
5. Складності та переваги для винних імпортерів в країні
6. Аналіз **місць** продажу: online \ offline канали продажу алкоголю, дистриб'ютори, особливості заключення домовленостей.

КРОК 3. Прийміть рішення входити на цей ринок або знайдіть інший цільовий ринок

Якщо маркетингове дослідження та аналіз конкурентів доводять, що цей ринок не є вашим цільовим та не принесе вам прибутків, поверніться до **КРОКУ 1**, щоб знайти релевантний для себе ринок.

Аналіз ринку та формування **стратегії розвитку** на ньому - ключові моменти в підготовці експорту. Без ретельної підготовки дуже висока вірогідність провалу. Після того, як ринок обраний та прийнято рішення розвивати свій продукт на ньому, необхідно сформувати **ціну**, яка буде конкурентоспроможна на ньому.

Формування ціни (частина релевантна також для внутрішнього ринку)



КРОК 4. Розробіть стратегію виходу на ринок

Стратегія виходу на ринок має включати в себе:

1. **Висновки** аналізу ринку та **вихідні дані** (асортимент товару компанії в наявності, технічні можливості з розширення виробництва, можливості оптимізації собівартості та інше)
2. Можливі варіанти стратегії розвитку на ринку, враховуючі аналіз стратегій основних конкурентів
3. SWOT-аналіз компанії
4. Стратегічні цілі компанії на новому ринку
5. Найбільш ефективні напрямки розвитку бізнесу на новому ринку
6. Формування унікальної торговельної пропозиції **УТП**
7. Портрет споживача бренду компанії
8. Пропозиції щодо розвитку компанії на новому ринку за напрямками **5P**:
 - Product - розробка асортиментного портфелю
 - Price - формування ціни (відвантажувальна ціна та ціна на полиці) в різних каналах збуту
 - Place - канали збуту. На наш погляд, найбільш релевантними каналами збуту можуть бути онлайн-платформи з продажі вина (E-commerce), та робота через великих дистриб'ютерів.
 - Promotion - просування продукції в каналах збуту (може включати маркетинговий план та бюджет)
 - People - команда для обслуговування проекту.

Міжнародні винні **виставки та конкурси** - важливий компонент просування продукції на експортних ринках.

Список крупних міжнародних винних конкурсів та виставок 2022-2023, в яких варто прийняти участь, щоб презентувати свою продукцію міжнародній спільноті та засвідчити якість вина

Назва конкурсу \ виставки	Дата та місце проведення	Опис	Вебсайт
London Wine Competition	20-21 березня 2023, Лондон	Міжнародний дегустаційний конкурс, має сенс прийняти участь, якщо є ціль	https://londonwincompetition.com/

		продаватись у Великобританії	
International Wine Challenge	Березень-квітень 2023, Великобританія	Міжнародний дегустаційний конкурс, признаний у всьому світові, дуже важливий для продажів в ЄС та Британії.	https://www.internationalwinechallenge.com/
Decanter World Wine Awards	Травень 2023, Лондон	Найпрестижніший дегустаційний конкурс, признаний у всьому світові. Важливий для продажів в ЄС, Азії, США, Британії	https://www.decanter.com/decanter-awards/
London Wine Fair	Травень 2023, Лондон	Міжнародна винна виставка, особливо важлива тим, хто планує вихід на ринок Великобританії	https://www.londonwinefair.com/
Mundus Vini	Березень 2023, Німеччина	Міжнародний дегустаційний конкурс проходить раз на рік в рамках виставки ProWein та визнаний в ЄС.	https://www.meininger-online.de/en/mundus-vini
ProWein	19-23 березня 2023, Дюссельдорф	Найкрупніша міжнародна винна виставка , обов'язкова для участі тим, хто планує налагодити експорт.	https://www.prowein.de/
IWCS 2023 Wine Communicator	19.08.2023, США	Міжнародний дегустаційний конкурс, дуже важливий для продажів в ЄС, Азії та	https://iwsc.net/

		США.	
Challenge International du Vin	21-22 квітня 2023, Франція	Міжнародний дегустаційний конкурс, дуже важливий для продажів в ЄС	https://www.challengeduvin.com/en/
Concours Mondial de Bruxelles	Травень 2023, Бельгія	Міжнародний дегустаційний конкурс, має великий престиж, важливий для продажів в ЄС	https://concoursmondial.com/fr/
Специфічно для ринку США:			
Los Angeles International Wine Competition	Червень 2023, Лос Анджелес	Американський престижний дегустаційний конкурс	https://fairplex.com/competitions/wine-competition
Специфічно для ринку Азії:			
Vinexpo Asia	23-25 травня 2023, Сінгапур		https://www.vinexpodium.com/vinexpo-asia/
Prowein Asia	5-8.09.2022, Сінгапур 8-10.11.2022, Шанхай 25-28.04.2023, Сінгапур 10-12.05.2023, Гонконг	Найвизначніша міжнародна виставка в Азії	https://www.expo beds.com/event/prowine-asia

Планування участі в міжнародних конкурсах та виставках рекомендуємо починати **мінімум за рік** до початку для того, щоб встигнути підготувати асортимент продукції та її відправку на конкурс та/чи забронювати місце на виставці, зробити дизайн та виготовити стенд.

Інші корисні платформи для експорту

Аналіз вимог ринку, тарифне регулювання (мита, сертифікати походження), і нетарифне регулювання (тех. стандарти, дизайн та ін)	https://www.macmap.org
Taric ресурс для Європи	https://ec.europa.eu/
Access2market вимоги до товару	https://trade.ec.europa.eu/ https://helpdesk.epo.org.ua
Сертифікати походження і аналітика вимог ринку	https://findrulesoforigin.org
Пем конвенція, універсальні правила торгівлі, прийняті членами цієї конвенції	https://zakon.rada.gov.ua/rada/
Європейське законодавство: загальні для всіх Стандарти	https://standards.cen.eu/
Українське законодавство	https://www.me.gov.ua/
Детальний аналіз привабливості	statista.com & ec.Europa.eu/eurostat

Висновки

За допомогою цього мануалу ви можете пройти процес підготовки на визначення з напрямком експорту та почати постачання своєї продукції протягом **3-6-ти місяців**. Якщо ви хочете прискорити цей процес, ми рекомендуємо звернутися до аутсорсинга в компанії, які спеціалізуються на дослідженнях міжнародних ринків та формуванні стратегій експорту.