



欧亚合作及  
一体化领袖

## **Агентство расширения бизнеса в России и странах Евразийского экономического союза. (Business Expansion Agency)**

Мы поможем расширить ваш бизнес и рынок сбыта. Охватить новые территории с миллионами потенциальных покупателей. На данный момент мы работаем с рынками: России, Казахстана, Белоруссии, Армении, Киргизии, Сербии, Боснии.

Мы работаем более 15-ти лет. Ранее специализировались на сотрудничестве с бизнесами из Австралии, внутри России, и странах Европы. Последние несколько лет работаем с китайскими компаниями.

Наш центральный офис расположен в России, в Санкт-Петербурге <https://deaci.org/>

Наше отделение маркетинга в Австралии <https://paxcore.com.au/>

Наш восточно-европейский офис расположен в Сербии.

-----

### **Юридические услуги**

- Составление юристами документов на языках нового рынка сбыта в соответствии с законодательствами страны.

- Автоматизация документации для постоянного ведения деятельности, такой как накладные на товары, акты сдачи приемки услуг, договора и счёта.
- Помощь с выбором банка, банковского тарифа, документацией для ведения внешнеэкономической деятельности, приёма-отправки денег в юанях.
- Если это необходимо: помощь с открытием филиала компании, Подбор офиса, оформление всех бумаг для филиала, организация его деятельности на новой территории.
- Если это необходимо: помощь с ведением бухгалтерии для филиала и взаимодействия с налоговыми и государственными органами.

-----

## **Аналитика рынка**

Прежде чем выводить свой бизнес и товары на новые рынки, необходимо проанализировать соответствие рынков и ваших товаров / услуг. С учётом местной специфики и востребованности.

Первичный маркетинговый анализ, составление полного отчёта, включает в себя:

- Исследование конкурентов на новом рынке
- График стоимостей и определение средней стоимости товара/услуги на рынке

- Статистика востребованности, покупательной способности и потолка рынка для товара / услуги.
- Географическая дифференциация. Рекомендации по выбору локаций вход на рынок. -

Определение оптимальных сегментов рынка (видов товара / услуги из списка вашего бизнеса). -

Демографическое исследование, определение целевой аудитории в регионе.

- Профилирование клиентов (Customer Profiling) определение их запросов

**Если кратко, это определение “кто продаёт, за сколько, где и кому”  
услуги / товары аналогичные вашему на новых рынках**

-----

## **Стратегия выходы продукта на новый рынок**

- Разработка и описание минимально ценного продукта (Minimal Valuable Product (MVP) - Работа с ценностным предложением (Value proposition) вашего продукта для выбранной целевой аудитории - Составление бизнес модели (Business Model Canvas) для нового рынка
- Разработка Интегрированных маркетинговых коммуникаций (Integrated Marketing Communication (IMC) -

Итоговая маркетинговая стратегия и планирование.

**Если кратко, это определение “как продавать на новом рынке”**

-----

## **Реализация маркетинговой стратегии**

Методы реализации продаж, значительно отличаются для разных типов бизнеса и разных товаров и услуг. Что жизненно необходимо одному бизнесу, может быть совершенно бесполезно для другого. Грамотно выбранные и реализованные методы продаж, гарантируют прибыль.

- Создание, ведение и полный контроль рекламных кампаний в Интернете.
- Создание, ведение и полный контроль классической рекламы (offline)
- Работа с местными социальными сетями (Social media marketing (SMM)).  
Яндекс, Вконтакте, Дзен, Instagram, Facebook, TikTok, YouTube, Pinterest и многие другие.
- Вывод вашей компании на местные маркетплейсы. (не Aliexpress, а местные Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет, Авито) -

Создание и поддержание отдела продаж и менеджеров по продажам.

- Выстраивание систем общения с покупателями. WhatsApp, Telegram, Live Chat.

- Перевод контента на Русском, Английском, Китайском и других языках.

- Работа с контентом. Создание, корректировка и публикация.

- Поисковая оптимизация (Search Engine Optimization (SEO)).

Необходимо чтобы вам товар и услуга были видны в местном Интернете.

**Если кратко, это “обеспечить ваш бизнес потоком покупателей и клиентов на новых рынках”**

-----

## **Web разработка**

В 21 веке, если товар или услуга не представлены в местном интернете, они почти не существуют. Интернет новых рынков сбыта значительно отличается от внутреннего Китайского интернета. Отличается не только язык, но и навигация (User interface (UI)), способы использования Сети (User experience (UX)), доменные имена, сервера и многое другое. Это почти полностью другой Интернет.

- Создание современного сайта или интернет магазина по всем стандартам нового рынка.

- В случае интернет магазина создание системы продаж согласно местным законам. Эквайринг в местном банке, обеспечение облачной кассы согласно 54 федеральному закону.

- Уникальный дизайн сайта на высочайшем уровне качества.

- Системы управления контентом (CMS) для оптимизации поддержки сайта
- Любой необходимый функционал
- Обеспечение местных серверов. Например согласно Федеральному Закону (ФЗ-242) сайты обрабатывающие персональные данные, например интернет магазины, должны хранить копию данных на серверах расположенных в России.
- Обеспечение местных доменных имен, адресов сайта. Например: купить доменное имя .ru может только гражданин России или компания зарегистрированная в России (или имеющая филиал)

**Если кратко, это “вывести ваш бизнес в местный Интернет”**

-----

## **Графический дизайн**

Отличается не только язык, но и графический дизайн. Например если вы продаёте товар, его необходимо пере-упаковать в упаковку оформленную на местном языке и в стилистике которую предпочитают покупатели именно этого рынка сбыта.

Сама переупаковка может выполняться в Китае. Но графический дизайн и оформление должны быть выполнены профессиональными дизайнерами из местности в которой планируется реализация товара / услуги.

- Мы изготавливаем любые виды графического дизайна. Рекламные щиты, Упаковки товаров, Графика для рекламы в Интернете, Печатные каталоги товаров, Брошюры, Визитные карточки, Листовки и многое другое.

- Всё что можно нарисовать и опубликовать в Интернете или распечатать физически.

**Если кратко, это “упаковать ваш бизнес в местном визуальном стиле”**

-----

## **Работа с метриками и показателями**

Тот кто не измеряет, тот не контролирует. Вы должны знать до юаня, сколько куда вложено, какова конверсия? объём возврата инвестиций и итоговая прибыль.

Контроль, анализ и отчётность по таким метрикам как:

- Стоимость привлечения клиента / покупателя (Average Customer Acquisition Cost (CAC))
- Уровень удержания клиентов (Customer Retention Rate (CRR))
- Средняя стоимость клика (Cost per click (CPC))
- Объём web трафика
- Объём охвата социальных сетей
- Средний доход с одного клиента за всё время (Customer Lifetime Value (LTV))

- Средний чек, доход с одной продажи

- Составление воронки продаж и конверсии на каждом этапе (Sales funnel)

- Размер возврата с инвестиций в маркетинг (Return on marketing (ROM))

- На основании данных рекомендации по дальнейшему расширению бизнеса с прогнозами продаж

**Если кратко, это “сколько, где и как продано и какова прибыль”**

-----

## **Автоматизация бизнес процессов.**

В 21 веке, тот кто ведёт бизнес вручную, теряет огромные деньги. Тот кто внедряет в свои бизнес процессы автоматизацию, получает преимущество над конкурентами.

- Интеграция системы управления клиентами (Customer relationship management (CRM))

- Создание систем управления каталогами товаров и контентом для всех площадок реализации товара / услуги -

Автоматизация контроля сотрудников и субподрядчиков

- Автоматизация чеков и бухгалтерской отчётности

- Автоматизация налогового учёта и взаимодействия с государственными органами

- Автоматизация складов и крупного товарного оборота

**Если кратко, это “как продавать больше, делая меньше с помощью технологий”**

-----