

# Чек-лист “Подготовка к выходу на международный рынок”

## Анализ мирового рынка и Выбор наиболее подходящей страны

- Темпы роста и объем рынка (важно правильно определить рынок!),
- конкуренты (прямые, косвенные, потенциальные),
- Затраты на адаптацию продукта (перевод на другой язык, упаковка, цвета, ингредиенты и т д),
- Барьеры входа и выхода (иногда закрыть бизнес намного сложнее и дороже, чем открыть, важно проверять перевод выходом в выбранную страну),

Налоги

## Законодательство

- Наим и увольнение сотрудников
- Штрафы

## Стратегия

Дорожная карта

## Государственные меры поддержки

## Команда

в новой стране и дома



# Чек-лист “Подготовка к выходу на международный рынок”



## Продвижение

- Маркетинг
- Пиар
- Патнерки
- Маркетплейсы
- Выставки



## Формальности

- Открытие компании, банковских счетов и т. д.
- Отчетность (не только бухгалтерская, возможна и обязательная публикация публичных корпоративных отчетов)



## Поддержка

- Сообщество экспортеров
- Консультанты

[kzeniazelinskaya.com](https://kzeniazelinskaya.com)