



# SYNERGY EXPORT AGENCY

Комплексное обслуживание  
российских компаний при выходе на экспорт

# О КОМПАНИИ

*Мы предоставляем полный комплекс услуг по сопровождению российских компаний при работе с иностранными партнерами — поиске потенциальных покупателей и зарубежных поставщиков, решение логистических и финансовых вопросов.*

Агентство является частью Корпорации «Синергия» и было создано в 2016 году для оказания поддержки отечественным производителям при выходе на экспорт, поиске иностранных партнеров, расширении географии продаж, увеличении доли валютной выручки.

## ПРЕИМУЩЕСТА SYNERGY EXPORT AGENCY

- Глубокое понимание отраслевой специфики и принципов работы на зарубежных рынках
- Наличие проверенных каналов продаж в целевых странах
- Работающие решения по логистике и финансовым вопросам в условиях санкций
- Благодаря присутствию менеджеров агентства в странах СНГ, Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки возможность быстрой организации встреч (в том числе онлайн)
- Эффективная система удаленного сопровождения персональным менеджером по ВЭД
- Уникальный опыт. За прошедший год мы провели более 400 онлайн-встреч с целевым показателем не менее 92%, а сумма подписанных контрактов МСП — более 180 млн. рублей. клиентами, т.к. они находятся в разных странах

## НАШИ КЛИЕНТЫ



Компании, ранее не осуществлявшие экспорт, но обладающие экспортным потенциалом, или осуществляющие поставки на экспорт через посредников-агрегаторов



Компании, осуществлявшие разовые или нерегулярные (сезонные/неконъюнктурные) поставки на экспорт



Компании, действующие экспортеры, с ограниченной географией или номенклатурой экспорта

# ОКАЗЫВАЕМЫЕ УСЛУГИ



## Маркетинговые исследования

анализ зарубежных рынков



## Консультационные услуги

- сертификация
- таможенное оформление
- логистика



## Подбор потенциальных покупателей

и доведение до экспортного контракта



## Организация и модерирование онлайн переговоров

с потенциальными покупателями



## MatchMaking



## Консалтинговые и юридические услуги

подготовка и экспертиза экспортных контрактов



## Создание мультязычных лендингов



## Помощь в размещении и продвижении

на международных электронных торговых площадках



## Услуги менеджера по ВЭД 24/7

– ваш персональный менеджер будет на связи 24 часа, 7 дней в неделю в формате аутсорсинга



## Адаптация презентационных материалов и КП

под целевые зарубежные рынки



## Экспортный акселератор



## Обучение сотрудников по ВЭД



## Организация бизнес-миссий



## Поиск зарубежных поставщиков

# ПАКЕТЫ УСЛУГ

## Пакет БАЗОВЫЙ

- персональный менеджер по ВЭД в формате аутсорс 24/7 (24 часа в сутки 7 дней в неделю);
- работа с существующей базой иностранных клиентов;
- организация и проведение видео-переговоров с потенциальными покупателями;
- предоставление услуг по переводу встреч с русского на английский язык в ходе проекта;
- взаимодействие с органами государственной власти в интересах компании с целью получения мер финансовой и нефинансовой поддержки.

## Пакет ОПТИМАЛЬНЫЙ

### Пакет БАЗОВЫЙ +

- + анализ продуктовой линейки и определение кода ТН ВЭД;
- + анализ целевых рынков и предоставление пошаговой инструкции по выходу на них с учетом зарубежной нормативно-правовой базы (одна страна в месяц);
- + поиск иностранного покупателя в целевой стране и организация видео-переговоров (до 2-х в месяц);

## Пакет ПРЕМИУМ

### Пакет ОПТИМАЛЬНЫЙ +

- + анализ целевых рынков и предоставление пошаговой инструкции по выходу на рынки с учетом зарубежной нормативно-правовой базы (не более 2-х стран в месяц);
- + анализ внешнеторговой статистики;
- + поиск иностранного покупателя в целевой стране и организация переговоров (до 4-х в месяц);
- + содействие в организации участия в международных и межрегиональных отраслевых конференциях и бизнес-миссиях;
- + содействие в проведении маркетинговых исследований иностранных рынков;
- + создание и ведение платного аккаунта LinkedIn на английском языке для работы с потенциальными покупателями;
- + ведение телефонных переговоров с потенциальными покупателями;
- + организация и проведение видео-переговоров с потенциальными покупателями;
- + предоставление услуг по переводу встреч с русского на английский;
- + работа с существующими клиентами с целью заключения экспортных сделок;
- + экспертиза одного экспортного контракта в месяц;
- + поиск перевозчиков, экспедиторов, таможенных брокеров, согласование лучших условий сотрудничества;
- + адаптация презентационных материалов на английский язык;
- + содействие в пересылке образцов по требованию покупателя;
- + взаимодействие с органами государственной власти в интересах компании с целью получения мер финансовой и нефинансовой поддержки;
- + оказание технического сопровождения работы в информационной системе «Одно окно»;
- + подготовка ежемесячного отчета по итогам проделанной работы.

# КОНСТРУКТОР ТАРИФОВ

## ОСНОВНЫЕ ОПЦИИ

- ☐ персональный менеджер по ВЭД 24/7 (24 часа в сутки 7 дней в неделю);
- ☒ работа с существующей базой иностранных клиентов;
- ☐ организация и проведение видео-переговоров с потенциальными покупателями;
- ☐ создание и ведение платного аккаунта LinkedIn на английском языке для работы с потенциальными покупателями;
- ☐ предоставление услуг по переводу встреч с русского на английский язык в ходе проекта;
- ☒ взаимодействие с органами государственной власти в интересах компании с целью получения мер финансовой и нефинансовой поддержки.
- ☐ анализ продуктовой линейки и определение кода ТН ВЭД;
- ☐ анализ целевых рынков и предоставление пошаговой инструкции по выходу на них с учетом зарубежной нормативно-правовой базы (одна страна в месяц);
- ☐ поиск иностранного покупателя в целевой стране и организация видео-переговоров (до 2-х в месяц);
- ☐ анализ целевых рынков и предоставление пошаговой инструкции по выходу на рынки с учетом зарубежной нормативно-правовой базы (не более 2-х стран в месяц);
- ☒ поиск иностранного покупателя в целевой стране и организация переговоров (до 4-х в месяц);
- ☒ анализ внешнеторговой статистики;
- ☒ содействие в пересылке образцов по требованию покупателя;
- ☐ содействие в организации участия в международных и межрегиональных отраслевых конференциях и бизнес-миссиях;
- ☒ содействие в проведении маркетинговых исследований иностранных рынков;
- ☐ взаимодействие с органами государственной власти в интересах компании с целью получения мер финансовой и нефинансовой поддержки;
- ☐ ведение телефонных переговоров с потенциальными покупателями;
- ☐ предоставление услуг по переводу встреч с русского на английский;
- ☐ организация и проведение видео-переговоров с потенциальными покупателями;
- ☐ экспертиза одного экспортного контракта в месяц;
- ☒ поиск перевозчиков, экспедиторов, таможенных брокеров, согласование лучших условий сотрудничества;
- ☐ адаптация презентационных материалов на английский язык;
- ☒ оказание технического сопровождения работы в информационной системе «Одно окно»;
- ☐ подготовка ежемесячного отчета по итогам проделанной работы.
- ☐ работа с существующими клиентами с целью заключения экспортных сделок;

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ\*

- + подготовка/адаптация презентационных материалов на языке целевой страны.
- + письменный и устный перевод на любые иностранные языки;
- + PR сопровождение и SMM;
- + подача в таможенные органы требуемых документов;
- + подготовка и подача документов для получения разрешений;
- + мониторинг таможенного законодательства;
- + разрешительных документов (СС и ДС), взаимодействие с органами по сертификации;
- + сопровождение оформления разрешительной документации — определение необходимости оформления;

\* Доступно для любого пакета за дополнительную плату

# БИЗНЕС-МИССИИ МОСКОВСКИХ КОМПАНИЙ

*В 2021 году мы провели масштабный проект для Московского Экспортного Центра по продвижению 80 Московских компаний в Италию, Германию, Францию и Сербию. Было осуществлено полноценное сопровождение компаний, от аналитики и подготовки презентационных материалов до поиска покупателей и организации более 250 b2b переговоров с иностранными покупателями в целевых странах.*



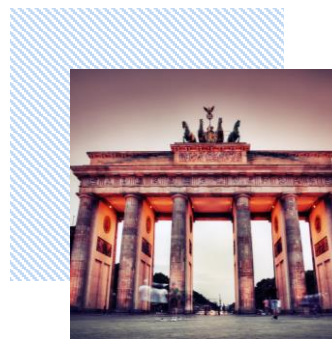
## **Итальянская Республика**

22-23, 26-27 июля 2021 г.  
20 компаний-участниц



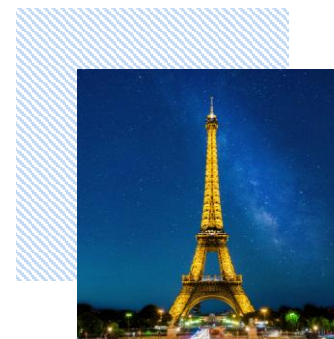
## **Республика Сербия**

21-24 сентября 2021 г.  
20 компаний-участниц



## **Федеративная Республика Германия**

28 сентября – 1 октября 2021 г.  
20 компаний-участниц



## **Французская Республика**

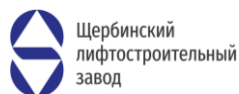
19-22 октября 2021 г.  
20 компаний-участниц

# БИЗНЕС-МИССИЯ

## РЕСПУБЛИКА ОНЛАЙН КАЗАХСТАН KPI и результаты

для московских компаний в области АПК  
и промышленности (апрель-июль 2020 года)

**13** компаний-участников  
из индустрии ПК и промышленности



**111**

онлайн встреч

**1000+**

уникальных контактов

**3**

**месяца**

продолжительность  
бизнес-миссии

Наш партнер в Казахстане



**ATAMEKEN**

# БИЗНЕС-МИССИЯ

## РЕСПУБЛИКА ОНЛАЙН КАЗАХСТАН

для московских компаний в области АПК  
и промышленности (апрель-июль 2020 года)

### Статистика по встречам по компаниям

#### ФМСГ и АПК

| Компания | Количество встреч |
|----------|-------------------|
|          | 9                 |
|          | 8                 |
|          | 8                 |
|          | 8                 |
| ЭкстраМ  | 8                 |
|          | 8                 |
|          | 7                 |

Крупные региональные и федеральные дистрибьютеры

#### Промышленности машиностроение

| Компания  | Количество встреч |
|-----------|-------------------|
|           | 11                |
|           | 11                |
|           | 11                |
| PICASO 3D | 8                 |
|           | 8                 |
|           | 7                 |

Крупные частные и государственные корпорации и промышленные компании, региональные и федеральные органы государственной власти

**48 %** встреч имеют потенциал заключения контрактов

Средняя оценка сервиса онлайн бизнес-миссии – **4.75 из 5**

**8 %** встреч привели к обмену документами на поставки по итогам

# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

для компаний из Ленинградской Республики  
(с июля – 7 сентября 2020 года)

 проекте

**6** провайдеров-экспортеров



**103**

онлайн-встречи

Байеры из

**12**

штатов

**2**

**месяц**

**а**

продолжительность  
бизнес-миссии

**30-40**

**МИН**

средняя продолжительность  
онлайн встречи

# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

для компаний из Свердловской Республики  
(с июля – 15 сентября 2020 года)

## Потенциальные американские покупатели



# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

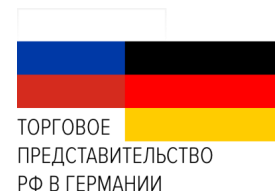
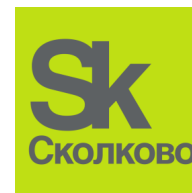
в сфере промышленности, энергетики и ИТ  
(с 15 октября по 15 ноября 2020 года)

## Участники, партнеры и оператор проекта

### Участники – 24 компании-экспортера из разных регионов России:

|                                                                                     |                                            |                                                                                     |                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
|    | ООО «АВТОГАЗТРАНС»                         |    | ООО «ТАЧ ПРОДАКШН»                       |
|    | ООО «НАНОКОМ»                              |    | ООО «КУРСИР»                             |
|    | ООО «ФИНГО-КОМПЛЕКС»                       |    | НПО «РТС»                                |
|    | ООО «ФИДЕСИС»                              |    | ООО «НПК «ТЕХНОВОТУМ»                    |
|    | ООО «ОРЛАН»                                |    | ООО «КС2 ИНЖИНИРИНГ»                     |
|    | ООО «ИРИДА»                                |    | ООО «РОББО»                              |
|    | ООО «НПО «МИР»                             |    | ООО «ЦЕРЕВРУМ»                           |
|    | ООО «СКБ ЭП»                               |    | ООО «ЭНЕРГОЗАПАС»                        |
|   | ООО «ТЕХНОТРОНИКС»                         |   | ЗАО «НОВЫЙ ДИСК-ТРЕЙД»                   |
|  | ООО «ТД ВОРОНЕЖСКИЙ<br>ЦЕНТР СВЕТОТЕХНИКИ» |  | ООО «ЮНИТЕЛ<br>ИНЖИНИРИНГ»               |
|  | ООО «ТД ПЛАСТМАСС<br>ГРУПП»                |  | ООО НПО «РУБИКОН-<br>ИННОВАЦИЯ»          |
|  | ООО «ХОЛДИНГ<br>КАБЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС»          |  | ГРУППА КОМПАНИЙ<br>«БЕСПИЛОТНЫЕ СИСТЕМЫ» |

### Партнеры



### Оператор



# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

в сфере промышленности, энергетики и ИТ  
(с октября по октябрь 2020 года)

## Итоги проекта

**24**

участника-экспортеров

**1 месяц**

продолжительность  
бизнес миссии

**5** соглашений  
ос отрудничестве

на этапе согласования

**37**

байеров

**20-30  
МИН**

средняя  
продолжительность встречи

**142** миллиона  
рублей

общая сумма соглашений

**108**

встреч

**87 %**

встреч  
названы целевыми

**816** миллионов  
рублей

общий деловой потенциал встреч

# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

в сфере промышленности, энергетики и ИТ  
(с октября по октябрь 2020 года)

## Потенциальные немецкие покупатели

- Meierling Ventilatoren
- DEN GMBH
- NRW.INVEST GmbH
- Wesseling Digital
- A/O Bayer
- Peter-Lacke
- Durag ICP
- BSH
- Kaesler Nutrition GmbH
- GOK
- Drees and Sommer
- Polytrade Global GmbH
- Assmann
- GLAPS
- PBR
- HIW
- Deutsche Bahn
- Gadot
- Phoenix Contact
- Artel.Pro
- Balcke-Dürr Rothemühle GmbH
- Steinmüller Engineering GmbH
- Bilfinger Tebodin CIS B.V.
- Pelcom
- Auerhammer Metallwerk
- Bayerische Kabelwerke AG
- Rethink
- Kuehne + Nagel
- Müller-BBM
- и другие

# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

для производителей продукции АПК  
(1 декабря – 30 декабря 2020 года)

## О проекте

**16** экспортеров  
продовольственной продукции



«ИННОВАЦИЯ»



**102**  
встречи

**1 месяц**

продолжительность бизнес-миссии

**30-40 мин**

средняя продолжительность встречи

# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

для производителей продукции АПК  
(1 декабря – 30 декабря 2020 года)

## О проекте

**98 из 102 (96%)**

встреч признаны целевыми

**223,5 млн руб.**

минимальный экспортный потенциал

**1 835 млн руб.**

максимальный экспортный потенциал

**57 встреч**

однозначно полезные

**37 встреч**

скорее полезные

**8 встреч**

скорее бесполезные

**0 встреч**

бесполезные

# БИЗНЕС-МИССИЯ ОНЛАЙН

для производителей продукции АПК  
(с декабря 2019 по декабрь 2020 года)

## Инструменты бизнес-миссии



LinkedIn



мессенджеры



онлайн-лендинги



видео платформа Zoom



презентации экспортеров  
на английском языке



сервис для назначения  
встреч в разных часовых  
поясах Calendly

80% встреч были назначены без использования  
стандартных инструментов, телефона и электронной почты.

## Оказанные услуги для каждого экспортера

- Вводная консалтинговая встреча о перспективах выхода на рынок США с оценкой экспортного потенциала
- 10 встреч с целевыми заказчиками в США на платформе ZOOM
- Лонглист из 30 целевых партнеров
- Адаптированная под Б М маркетинговая презентация, лендинг
- Анализ и доработка LinkedIn профиля компании и экспортного менеджера, расширение сети его/ее существующих контактов
- Консалтинговые услуги по формулированию ценностного и ценового предложения продуктов и услуг на выбранных рынках

продукта/услуги клиентам в США

«одного окна»

# ОТЗЫВЫ КОМПАНИЙ

## **БИТ МАСТЕР**

Статистика очень хорошая:  
200+ новых профильных  
контактов в LinkedIn, 8 живых  
интервью, 4 интервью по почте.

Большое спасибо  
за титанический труд в поиске  
контактов и организации встреч!

## **Directum**

Хотел бы от лица компании  
Directum поблагодарить  
за прекрасно проделанную  
работу. Суммируя данный опыт,  
можно сказать, что  
мы продуктивно сработались,  
услышали пожелания  
и требования друг друга, где-то  
на ходу быстро перестраивались  
и получали встречи именно  
с теми людьми и компаниями,  
которые были бы нам интересны.

## **СКАТ**

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ТАКСИ

Спасибо вам за вашу помощь.  
Мне было очень приятно  
пообщаться с некоторыми  
потенциальными клиентами  
из США, и вы мне очень помогли.

## **picom**

Пиком благодарит вас за ваш  
труд. Лично от меня огромное  
вам спасибо, было крайне  
приятно с вами работать, желаю  
вам удачи во всех делах  
и начинаниях. Я думаю польза  
от потраченных вами усилий  
и времени обязательно будет  
и мы обязательно поработаем  
с парой контактов.

Ещё раз спасибо.



Благодарю от нашей команды  
Нанокон за полезные  
и интересные встречи, которые  
должны перерасти в соглашения  
и сотрудничество!

Отмечаем великолепную  
организацию, четкий тайминг  
и прекрасное отношение!  
Помощь в сложных ситуациях  
с немецким, и всегда улыбки  
и желание помочь!



Большое Вам спасибо за добрые  
пожелания и замечательное  
мероприятие! Организация была  
на высоком уровне. Чувствовалось,  
что вы болеете за нас и развитие  
экспорта России. Рынок Германии  
стал для нас ближе – впереди  
много перспектив и работы.

Теперь наша задача развить  
те отношения, которые  
мы установили. Желаю всем удачи  
в покорении Европы.



Спасибо огромное!  
Профессионально и с душой.

10 из 10.

Развития и удачи во всем!



Уважаемые организаторы!  
Спасибо Вам большое!

Всё очень профессионально.

Получили интересный  
и полезный опыт.

Всем успехов.

# ПОЛУЧАТЕЛИ УСЛУГ, ПАРТНЕРЫ

Участники – 25 компаний-экспортеров из разных  
регионов России



ООО «АВТОГАЗТРАНС»



ООО «НАНОКОМ»



ООО «ТД ПЛАСТМАСС ГРУПП»



ООО «ФИНГО-КОМПЛЕКС»



ООО «ФИДЕСИС»



ООО «ОРЛАН»



ООО «ХОЛДИНГ  
КАБЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС»



ООО «ИРИДА»



ООО «НПО «МИР»



ООО «СКБ ЭП»



ООО «ТЕХНОТРОНИКС»



ООО «ТД ВОРОНЕЖСКИЙ  
ЦЕНТР СВЕТОТЕХНИКИ»



ООО «ЮНИТЕЛ ИНЖИНИРИНГ»



ООО «ЭНЕРГОЗАПАС»



ООО «ТАЧ ПРОДАКШН»



ООО «КУРСИР»



НПО «РТС»



ООО «НПК «ТЕХНОВОТУМ»



ООО НПО «РУБИКОН-  
ИННОВАЦИЯ»



ООО «КС2 ИНЖИНИРИНГ»



ГРУППА КОМПАНИЙ  
«БЕСПИЛОТНЫЕ СИСТЕМЫ»



ООО «РОББО»



ООО «ЦЕРЕВРУМ»



ЗАО «НОВЫЙ ДИСК-ТРЕЙД»

# ПАРТНЕРЫ

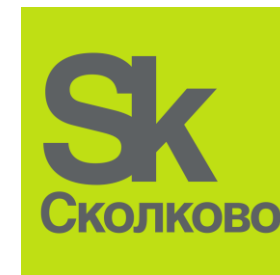
 **SYNERGY  
EXPORT AGENCY**



**РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**

 **ЭКСПАР**  
 **РОСЭКСИМБАНК**

 **МОСКОВСКИЙ**  
экспортный центр



**мой  
бизнес**   
продвижение на экспорт  
Республика Коми

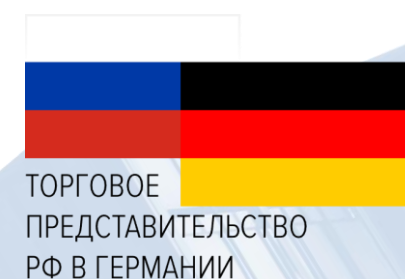


**мой  
бизнес**   
продвижение на экспорт  
Тульская область

**мой  
бизнес**   
продвижение на экспорт  
Республика Мордовия



**мой  
бизнес**   
продвижение на экспорт  
Тюменская область



# КОНТАКТЫ

## КОРНИЛОВ ТИМУР АНДРЕЕВИЧ

Вице-президент по экспортным программам

**+7 983 364-90-16**

[tkornilov@synergy.ru](mailto:tkornilov@synergy.ru)

## БОЛДИНСКАЯ

Руководитель проектов

**+7 929 828-20-20**

[vboldinskaia@synergy.ru](mailto:vboldinskaia@synergy.ru)