

HOGYAN INDÍTSUNK AGRÁR- ÉLELMISZERIPARI VÁLLALKOZÁST?

Gyakorlati vezetői képzés

Amit várhatsz...

- Képzés
- Vállalkozásfejlesztés az agrár-élelmiszeriparban
- Projekt kezelési képesség fejlesztés
- Termékfejlesztés, termékminőség
- Pénzügyi vonatkozások
- Nemzetköziesedés
- Esettanulmányok
- Videójáték

A KÉPZÉS



A KÉPZÉS

A képzés főbb céljai

- ✓ VÁLLALKOZÓI KOMPETENCIÁK
Változások a vállalati és vállalkozói világban
- ✓ VÁLLALKOZÁSOKFEJLESZTÉSI TERÜLETEK
 - Marketing és értékesítés
 - A vállalat menedzsmentje
 - Termékfejlesztés és termékminőség
 - A fejlesztések pénzügyi vonatkozásai
 - Nemzetköziesedés

A KÉPZÉS

Célok:

- ✓ ESETTANULMÁNYOK
- ✓ VIDEOJÁTÉK



A KÉPZÉS

ESETTANULMÁNYOK

- ✓ Az esettanulmányok az agrár-élelmiszeripar mindennapi tapasztalatain alapulnak
- ✓ A menedzsment minden területét lefedik
- ✓ Gyakorlati megközelítés
- ✓ Feldolgozhatók egyénileg vagy csoportban is
- ✓ A csoportos feldolgozás ajánlott

A KÉPZÉS

KÉPZÉSI MÓDSZER

KÉRDÉSEK

- ✓ A kérdésfeltevés és a hallgató bevonása a beszélgetésbe nagyon hasznos lehet. Kerüljük a zárt kérdéseket (igen/nem választ).

VISSZAJELZÉSEK

- ✓ Hol állunk jelenleg és hogyan tegyük meg a következő lépést, hogy pozitív visszajelzést kapjunk?
- ✓ A visszajelzés nem a személytől függ, hanem a viselkedéstől

VISSZATEKINTÉS

- ✓ Tárgyszerűen elemezzük a történeteket
- ✓ Kövessük nyomon a folyamatokat

VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉS AZ AGRÁR-ÉLELMISZERIPARBAN

KONFRONTÁCIÓ

- ✓ Környezeti kérdések
A források lehető leghatékonyabb kihasználása
- ✓ Társadalmi kérdések
A teljes társadalmi lánc nyertes kell legyen
- ✓ Fogyasztói kérdések
A kezdeményezéseknek a piac keresleti oldaláról (fogyasztói oldal) kell jönniük
- ✓ Globalizáció
A világ egyre inkább egyetlen piaccá válik

VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉS AZ AGRÁR-ÉLELMISZERIPARBAN

EREDMÉNYKIMUTATÁS

- ✓ Hatékonyság
- ✓ Marketing
- ✓ Társadalmi és környezeti elvárások



NEMZETKÖZIESEDÉS

1. ELSŐ LÉPÉSEK ELŐKÉSZÍTÉSE AZ EXPORTÁLÁS FELÉ
2. AZ EXPORT STRATÉGIA
3. KOCKÁZATKEZELÉS
4. FIZETÉSI MÓDOK
5. AZ AJÁNLATTÓL A TELJESÍTÉSIG

NEMZETKÖZIESEDÉS

ELSŐ LÉPÉSEK ELŐKÉSZÍTÉSE AZ EXPORTÁLÁS FELÉ

- SWOT elemzés - melynek középpontjába a fontos külkereskedelmi elemek állítandók
 - ✓ Más országok kereskedelmére jellemző ismeretek és készségek
 - ✓ A piaci és a fogyasztók ismerete
 - ✓ Piaci befolyás
 - ✓ ...
- A legyőzhető akadályok – lehetnek olyan külső és belső tényezők, melyek akadályozhatják a külföldi piac megközelítését

NEMZETKÖZIESEDÉS

ELSŐ LÉPÉSEK ELŐKÉSZÍTÉSE AZ EXPORTÁLÁS FELÉ

➤ A külső akadályok lehetnek:

✓ Behozatali vámok

✓ Bonyolult elosztási rendszer (autópálya-hálózat, ...)

✓ Jogi korlátozások az összetevőkre és a címkézésre vonatkozóan

✓ Kulturális különbségek

✓ Fizetési szokások (néhány országban korlátozott az előlegfizetés,)

✓ ...



NEMZETKÖZIESEDÉS

ELSŐ LÉPÉSEK ELŐKÉSZÍTÉSE AZ EXPORTÁLÁS FELÉ

- Belső korlátok lehetnek:
 - ✓ Nincsenek meg a kellő exportálási kompetenciák
 - ✓ Működő tőke hiánya
 - ✓ Nincs elegendő piaci információ
 - ✓ Időhiány
 - ✓ Nyelvi akadályok
 - ✓ Nincs külkereskedelmi kultúra (utazási szokások hiánya, ...)
 - ✓ ...

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- Nagyon fontos döntés, hogy hogyan fogsz a külföldi piacokkal foglalkozni
 - ✓ A piac közvetlen megközelítése – saját alkalmazottakkal
 - ✓ A piac közvetett megközelítése – harmadik fél/felek bevonása

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- A piac közvetlen megközelítése
- Lehetséges előnyök:
 - ✓ Minden a kezében van
 - ✓ Az exporttevékenység minden bizonnyal összhangban lesz a vállalati célokkal
- Lehetséges hátrányok:
 - ✓ A piaci távolság
 - ✓ A piac kezelésének költségei

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- A közvetett megközelítési stratégia lehetséges előnyei:
 - ✓ A pénzügyi kockázat kicsi
 - ✓ Minimális beruházásokat igényel
 - ✓ A partnerek jól ismerik a piacot
 - ✓ A piac és a vásárlók elérése biztosított
 - ✓ Nincsenek olyan gyakorlati akadályok, mint tárgyalások idegen nyelven, helyi szokásokhoz és kultúrához való alkalmazkodás
 - ✓ Kombinálhatóak a saját és a partnerek erősségei
 - ✓ ...

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- A közvetett megközelítési stratégia lehetséges hátrányai:
 - ✓ A külföldi partnertől való függőség
 - ✓ A profitot meg kell osztani
 - ✓ Fennáll a korlátozott rugalmasság (a harmadik fél például igényt tart jutalékára a bonyolultabb ártárgyalások során is)
 - ✓ Korlátozott a termékismeret
 - ✓ Nincs közvetlen kapcsolat a fogyasztóval
 - ✓ A partnered szemében nem mindig a Te terméked az első (a partnered lehet „több kártyás”/”multi-card”)

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- Közvetett export – az értékesítési ügynök
 - ✓ Jutalék alapon működik
 - ✓ Gyakran „több-kártyás” (= különböző cégeknél tölt be ügynöki funkciót)
 - ✓ Európai jogi védelem alatt áll
 - Európában az ügynökök védettek
 - Szerződés nélkül is tekinthetőek az emberek ügynöknek (például ha be tudják mutatni eladási nyilvántartásaikat)
 - Az ügynökök kijelölésénél érdemes szerződés után nézni/szerződést kötni.

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- Közvetett export – a forgalmazó/importőr
 - ✓ A forgalmazó megvásárolja és értékesíti az árut
 - ✓ Miután már egyszer kifizette a számlát az áruért, az már hozzá tartozik, így például bármilyen áron továbbértékesítheti
 - ✓ A forgalmazóra a nemzetközi jogszabályok érvényesek (nem az európai jog), ezért kevésbé szigorúbb, mint az értékesítési ügynök esetében
 - ✓ A szerződés fontos

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ EXPORT STRATÉGIA

- Közvetett export – az értékesítési iroda (REP)
 - ✓ REP = Representative sales office (reprezentatív értékesítési iroda)
 - ✓ Attól a pillanattól kezdve, hogy az értékesítés ténylegesen fontossá vált
 - ✓ Az értékesítési iroda munkatársai alkalmazottak
 - ✓ Az értékesítési iroda működtetési költségei igazolhatóak a realizálódott forgalommal?

NEMZETKÖZIESEDÉS

KOCKÁZATKEZELÉS

- Az exporttevékenység számos kockázattal járhat, melyeket a vállalat elkerülhet:
 - ✓ Politikai
 - ✓ Kereskedelmi
 - ✓ Szállítási
 - ✓ Árfolyam változási
 - ✓ Pénzügyi
 - ✓ Társadalmi
 - ✓ Jogi
 - ✓ ...



NEMZETKÖZIESEDÉS

FIZETÉSI MÓDOK

- Különböző fizetési módok alkalmazhatóak. Mindnek megvannak a maga előnyei és hátrányai a fogyasztók/ügyfelek típusától és az adott országtól függően...
 - ✓ Banki átutalás
 - ✓ Csekk
 - ✓ Váltó
 - ✓ Akkreditív/Okmányos meghitelezés
 - ✓ Előleg fizetés

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ AJÁNLATTÓL A TELJESÍTÉSIG

➤ Hogyan érdemes kezdeni:

✓ Kutatás: tervezd meg a kutatásod, hogy felkészülj minden eshetőség kezelésére

✓ Ajánlat:

Fix ajánlat: nincs lehetőség a tárgyalásra

Nem kötelező: általában ez jellemző, eltérő értelmű ajánlat hiányában

Minta: árajánlatok minták alapján

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ AJÁNLATTÓL A TELJESÍTÉSIG

- Az árazásnak figyelembe kell vennie az össze költséget. Érdemes több kérdést feltenni annak érdekében, hogy megtudjuk mit foglal magába az ár.
- Olyan költségeket is magába foglal, mint például:
 - ✓ A termék vagy a csomagolás átalakításának költségei
 - ✓ A jogi előírások és az adminisztráció költségei
 - ✓ Jutalék
 - ✓ Szerződésben meghatározott költségek (utazás, egyéb kiadások...)
 - ✓ Hitelbiztosítási költségek
 - ✓ ...

NEMZETKÖZIESEDÉS

AZ AJÁNLATTÓL A TELJESÍTÉSIG

- Tudatában kell lenni annak, hogy léteznek európai és nemzetközi értékesítési megállapodások, melyek kezelik az értékesítési partnerekkel való kapcsolatot.
 - ✓ Az együttműködés szerződésnek tekinthető
 - ✓ A Bécsi Vételi Egyezmény az értékesítési ügynöki megállapodásról
 - ✓ Pro-forma számlák kiállítása nem mindenhol lehetséges és nem mindig jó kezdet, mert bizalmatlanságot mutat
 - ✓ Tegye világossá az általános szerződési feltételeket
 - ✓ A számlákat időben ki kell elégíteni és a fizetéseket nyomon követni
 - ✓ Az árukat a csomagolási listához kell csatolni
 - ✓ INCOTERMS (Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek): a termékek szállítási és biztosítási feltételei