

6 СУТЬ ДА ДЕЛО

Лень, застенчивость и мнительность лишают наших бизнесменов миллионы

Достали Ваши письма

Д.В. Арсена Тагверн
Jaanika Laigevõime

Эстонцы, упускающие возможность за возможность, уже достали скандинавских партнеров своими e-mail'ами и нерешительностью, считают специалисты по маркетингу и налаживанию контактов между странами Балтии и их партнерами в Европе.

Председатель Эстонско-датской торговой палаты Йенс Кристьянсен рассказал ДВ историю о том, как он «сделал» эстонских предпринимателей с норвежскими: подобрал предприятие из Эстонии партнера в Норвегии, познакомил их, передал клиенту контакты норвежца. «Знаете, что сделали эстонцы? Вместо того, чтобы выть, бить, трыбук и сказать: "Я еду в Норвегию на следующей неделе. Когда Вы удобнее всего было бы встретиться?", он пишет e-mail следующего содержания: "Мы уверены, что хотим с Вами встретиться?" Ужас. Да это письмо сразу

в спам пойдет! - негодует Кристьянсен. Он обратил внимание на то, что отчаяние Эстонии в Норвегии, Швеции и Дании совершенно не культурируется посредством электронной почты. «Ваши письма никто не будет читать», заключил он.

Хотите результаты - снимайте трубку, убеждена консультант по экспорту датской компании Market Select Ари Хельде Фулгенг: «Выбирайте сами так как все время делают и того же ждут от партнеров. Когда будете готовиться к звонкам в 2 часа ночи, это обычно дело. А письма они читать не будут».

Сложная берёт скандинавские города
Другая проблема у эстонских предприятий - совершенно неправильно строит отношения на скандинавских рынках. «Часто делается так: эстонцы приезжают в Швецию на две недели, находят потенциальных партнеров, договариваются лично за чашкой чая, ужасно и уверен - скоро он получит заказ. Итого победно!» - уверяет Фулгенг. По ее словам, для того

чтобы получить заказы в Скандинавии (особенно в Швеции), нужно стать другом для своего шведского клиента. «Вы должны сблизиться. Он должен познаться с вашей женой, знать, как зовут всех ваших собачек, получить унзунг о ваших привычках и хобби. Только тогда вы сможете получить заказ». Фулгенг советует: через 2 месяца после первой встречи со шведским партнером встречаться повторно. Нужно постоянно напоминать о себе, пока не получите первый заказ: «В среднем от первого знакомства до первого заказа проходит год. Но если вы получили заказ в Швеции, можете быть уверены: это партнерство надолго. Лет на 5 мы точно будем вместе».

Нет контакта?
Третья проблема для эстонских предприятий - совершенно неправильно строит отношения на скандинавских рынках. «Часто делается так: эстонцы приезжают в Швецию на две недели, находят потенциальных партнеров, договариваются лично за чашкой чая, ужасно и уверен - скоро он получит заказ. Итого победно!» - уверяет Фулгенг. По ее словам, для того

чтобы получить заказы в Скандинавии (особенно в Швеции), нужно стать другом для своего шведского клиента. «Вы должны сблизиться. Он должен познаться с вашей женой, знать, как зовут всех ваших собачек, получить унзунг о ваших привычках и хобби. Только тогда вы сможете получить заказ». Фулгенг советует: через 2 месяца после первой встречи со шведским партнером встречаться повторно. Нужно постоянно напоминать о себе, пока не получите первый заказ: «В среднем от первого знакомства до первого заказа проходит год. Но если вы получили заказ в Швеции, можете быть уверены: это партнерство надолго. Лет на 5 мы точно будем вместе».

Четвертая проблема, из-за которой многие сделки срываются. Бывает, что у фирмы готова производственная линия, проведено маркетинговое исследование, а товар успешно продается в Эстонии и осталось лишь лично посетить страну, куда он собирается экспортироваться. И именно этого он не делает.

Д.В. КОММЕНТАРИЙ

Мы пытаемся выйти на финский рынок. Но пока это не удается. Задача сложная: необходимо найти партнера, который бы вел себя весьма прохладно к нам продукт - бухгалтерскую программу Merit Aktiva - на финский рынок. Этот человек должен был одновременно хорошим бухгалтером и собаководом в маркетинге. Та-

ких людей очень мало. В этом отношении все мы совершили все ошибки, которые только можно: и e-mail'ов писали слишком много, и мало контактировали с людьми на местах, не строили длительных отношений с потенциальными партнерами. Теперь постараемся их не повторять.

Андрей Керп
co-owning, Merit Tarku AS

Д.В. ЧЕМ ОСОБЕННА КАЖДАЯ СТРАНА

Особенности национальной охоты на клиентов

не очень контактные люди. В этом заключается и главная проблема этого рынка - у латвий фирмы никогда не поймешь, нравится ему твое предложение или нет.

Во всех этих странах не любят meeting партнеров. Поэтому их надо долго завоевывать, но если завоевал - они с тобой надолго.

Из нескандинавских рынков самый недооцененный - это 5-миллионный ирландский, который оказался в тени Великобритании.

Главная сложность в Германии - объемы поставок. Товар может 100 раз устроить немецкого клиента, но если ты не способен произвести его в должном объеме - ты заказ не получишь.

Очень частая проблема для прибалтийских компаний: немец заказывает 1 миллион единиц товара, а предприятие может произвести только 300 тысяч. И поставка не происходит.

Австрия - очень хороший полигон (всего 9 млн. человек), для того, кто хочет потребиться перед выходом на рынок Германии.

Чехия и Словакия - там требуется уникальнейший продукт, которого больше нигде нет. Все остальное им не интересно - они это уже импортируют и себя сами.

Польша - примерно то же самое: очень сложно конкурировать по цене. Но если ты конкурируешь по качеству и производишь товар в дорогом сегменте - двери открыты.

Великобритания - здесь нужно следить за импортными тарифами. Плюс огромная бюрократия из-за вмешательства государства в деловой сегмент - двери открыты.



AS TALLINNA VESKI ПРОДАЕТ В ПОРЯДКЕ ПУБЛИЧНЫХ ПИСЬМЕННЫХ ТОГОВ

два застроенных объекта недвижимости площадью 7926 м² и 78 м², расположенных в живописном месте прямо на берегу водохранилища Паункулла в волости Кьюэз, Хартумпоя

Начальная цена: 200 000 евро. Плата за участие: 95 евро. Залог: 20 000 евро

Название кадастровых единиц: служебное здание Кируверэ (кадастровый номер 36302-002-02211) и насосная Паункулла (кадастровый номер 36302-002-02227) Целевое назначение: производственная земля. Удобность объектов недвижимости от Таллинна: ок. 60 км (Тартуское ш.)

Служебное здание Кируверэ (ок. 355м²) - одноэтажное здание, построенное в 1983 году для обслуживания системы перехвата поверхностных вод. В здании 2 комнаты, кухня, помещение для мытья, сауна, туалет, гараж и помещение для хранения лодки. Последнее напрямую соединено с водохранилищем.

Насосная Паункулла (ок. 18м²) - насосная, построенная на месте бурового колодца, которая снабжает водой вышеупомянутое здание и еще два объекта недвижимости.

Объекты недвижимости выставлены на торги вместе и по отдельности не продаются.

Документацию, касающуюся условий торгов, можно получить в электронном виде, отправив заявку (с указанием имени ходатая, его линогидрографического кода, почтового адреса, имени его уполномоченного представителя, телефона, факса и адреса эл.почты) на электронный адрес hanked@vesi.ee или обратившись в AS Tallinna Veski по адресу ул. Ядала 10, 10614 Таллинн, кабинет 217. О своем времени необходимо предупредить не менее чем за один день по рабочим дням с 09:00-15:00, тел. 626 2227.

С объектами недвижимости можно ознакомиться: www.tallinnvesi.ee 26 октября 2011 г. в 11:00 в служебном здании Кируверэ. **Дополнительная информация:** www.tallinnvesi.ee