

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО АККАУНТА НА ПЛАТФОРМЕ WECHAT

Цель проекта

Создание стабильного канала оптовых продаж российских товаров и продвижения российских услуг на китайском рынке. Официальный аккаунт для продвижения российской продукции в WeChat должен стать продающей витриной российского экспорта в Китае и эффективным каналом продаж в сегменте B2B и в перспективе B2C.

Показатели проекта	В 2022 году	В 2023 году	В 2024 году
Количество российских компаний, чьи каталоги размещены в аккаунте	Не менее 500	Не менее 1000	Не менее 2000
Количество российских компаний, заключивших внешнеторговых контракт	Не менее 50	Не менее 100	Не менее 500
Объем экспорта (объем поставок по заключенным внешнеторговым контрактам), рублей	300 000 000	700 000 000	1 000 000 000

Задачи оператора:

- Создание и ведение подписного и сервисного аккаунтов, создание мини-программ WeChat в целях организации эффективной работы в B2B и B2C сегментах, в том числе за счет собственных средств;
- Подготовка контент-планов, подготовка публикаций и их графическое оформление, работа с контентом, операционная работа с рекламой;
- Общение с российскими компаниями, подготовка и перевод контента по товарам и компаниям (русский-китайский), загрузка каталогов, подбор покупателей;
- Общение с потенциальными покупателями, определение метода сотрудничества (сборный груз, OEM, дистрибьюторство и т.д.), расчет себестоимости товара до покупателя, подбор поставщиков;
- Возможность предоставления дополнительных услуг по ВЭД, включая сертификацию, стикеровку, таможенное оформление, содействие в защите торговой марки, технический импорт продукции, подбор логистического решения, складирование товаров;

- Сопровождение переговоров между российскими поставщиками и китайскими покупателями (русский-китайский), содействие в составлении, согласовании и заключении экспортных контрактов;
- Поиск и привлечение оптовых покупателей, составление базы покупателей по отраслям;
- Набор подписчиков, продвижение аккаунта в системе WeChat, реклама на сторонних аккаунтах и т.д.

Задачи РЭЦ:

- Предоставление права на использование логотипа РЭЦ и авторизации на управление Национальным аккаунтом (точная формулировка наименования согласуется с оператором) на время действия соглашения между РЭЦ и Оператором;
- Разработка и реализация маркетингового плана продвижения Национального аккаунта и размещенных в нем товаров, включая подключение внутренних инструментов продвижения на платформе, ведение социальных сетей, публикации в СМИ, участие в мероприятиях, оптимизацию в поисковых системах и иные релевантные инициативы;
- Привлечение российских экспортно ориентированных компаний, соответствующих согласованным сторонами критериям, для размещения их продукции в Национальном аккаунте, с использованием доступных медиа-каналов, партнерской сети центров поддержки экспорта в регионах, а также иных возможностей;
- Обеспечение функционирования единой «точки входа» для размещения российской продукции в Национальном аккаунте посредством работы с экспортерами в рамках существующих услуг и сервисов РЭЦ с учетом развития функциональности ФГАИС «Одно окно»;
- Совместная с оператором организация акций по продвижению возможностей аккаунта как среди российской, так и среди зарубежной аудитории; привлечение к участию в данных акциях руководства РЭЦ и представителей органов власти Российской Федерации;
- Частичное финансирование коллективного продвижения Национального аккаунта на условиях вознаграждения от объема продаж.

Условия взаимодействия между РЭЦ и оператором:

- Ежеквартальный и ежегодный отчет, включающий в себя информацию о размещенных компаниях и реализованных сделках, а также о деятельности аккаунтов с подтверждающими скриншотами;
- Финансовое взаимодействие на условиях, регламентированных соглашением между сторонами (правовая форма прорабатывается предварительно и согласовывается сторонами на этапе подготовки

соглашения об организации Национального аккаунта с отобранным претендентом; в случае необходимости привлечения сторонних консультантов, данные затраты несет отобранный претендент);

– Иные формы взаимодействия, регламентированные соглашением между сторонами.

Релевантный опыт:

– Не менее 1 года опыта в продажах российских товаров по каналам интернет-торговли объемом не менее 1 млн долларов США в год, включая создание и ведение аккаунтов на китайских внутренних электронных торговых площадках;

– Экспертиза в продвижении российских товаров в китайских каналах интернет-торговли;

– Наличие либо готовность к открытию дочерней/партнерской компании в России для организации работы с российскими поставщиками; наличие русскоязычного персонала для ведения коммуникации с российскими поставщиками;

– Наличие соответствующих компетенций и подтвержденного опыта ВЭД по экспорту российской продукции на зарубежные рынки, включая китайский, в том числе сборных поставок малыми партиями;

– Наличие собственной сервисной команды, способной управлять Национальным аккаунтом, а также наличие собственного бюджета на управление Национальным аккаунтом в размере не менее 20 млн рублей в первый год работы и не менее 5 млн рублей в год в дальнейшем;

– Наличие сформированной базы китайских закупщиков для привлечения в Национальный аккаунт в количестве не менее 500 активных организаций.