



ТАЛАМУС Маркетинг





ARTE ET HUMANITATE, LABORE ET SCIENTIA

ПАРТНЕРСТВО
с «Таламус»

ЛИДЕРСТВО
на рынке

УСПЕХ
гарантирован

НАШ ЛОЗУНГ



www.thalamus.work



«ТАЛАМУС» ВАШ ПАРТНЕР В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА И ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ СБЫТА



В условиях глобальной экономики и усиления внутренней и внешней конкуренции, пришло время использовать новые инструменты и подходы в сфере бизнес-процессов вэд для повышения конкурентноспособности компаний и увеличения объемов продаж на внешних рынках.



THALAMUS

Маркетинг



120

**12 офисов в ЕС,
Украине, России,
Беларуси, Казахстане**

Более 120
высококвалифицирова
нных специалистов в
сфере продаж,
логистики и финансов



Более 100
компаний-партнеров
по всему миру



**Команда профессиональных
менеджеров**

с более чем 10 летним опытом
в сфере ВЭД и международной
торговли



**Региональные
веб-сайты**

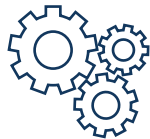
для продвижения
ваших товаров на
региональных рынках



ЧТО ТАКОЕ «ТАЛАМУС маркетинг»



- ◆ Бизнес-инструмент «ТАЛАМУС маркетинг»
это новый стандарт в подходе к организации бизнес-процессов в сфере внешнеэкономической деятельности для предприятий, которые заинтересованы в расширении сбыта своей продукции на рынке ЕС и развивающихся рынках стран СНГ, Индии и юго-восточной Азии.
- ◆ Бизнес-инструмент «ТАЛАМУС маркетинг»
является комплексным подходом в решении задач по продвижению и сбыту продукции компании на внешних рынках.
- ◆ Бизнес-инструмент «ТАЛАМУС маркетинг»
это решение созданное группой компаний «Таламус», которая объединяет сеть региональных представителей в разных странах мира под брендом «ТАЛАМУС» во главе с «Управляющей компанией «ТАЛАМУС», расположенной в г. Братислава, Словакия, ЕС. Это опытный и сплоченный коллектив профессионалов в сфере ВЭД, логистики, финансов и права.



КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



Наши клиенты используют «ТАЛАМУС маркетинг» для быстрого доступа и продвижения своего товара на целевом рынке с минимальными ежемесячными затратами.

К примеру, работа одного высококвалифицированного специалиста по продажам в сфере ВЭД, который нанят для поиска заказчиков и организации сбыта товаров на зарубежных рынках, может обходиться компаниям от 2000 до 7000 Евро в месяц. При этом, один специалист имеет довольно большие физические и временные ограничения для обработки большого потока информации и зачастую для такой работы необходим коллектив из нескольких человек, что соответственно увеличивает затраты компании в несколько раз. Поэтому данное направление сбыта продукции не всегда доступно для малых и средних фирм.



Используя «ТАЛАМУС маркетинг», ◆◆◆



- ◆◆◆ **Н**аши клиенты фактически берут в аренду целую бизнес структуру с командой профессионалов в сфере ВЭД и сетью представительств на зарубежных рынках, затрачивая ежемесячно на это примерно такую же сумму, как и зарплата 1-го высококвалифицированного специалиста. В замен, клиент получает комплексную услугу по продвижению его товаров на целевых территориях, а в случае возникновения потребности - логистическо-сбытовые решения для поставок своих товаров на данные территории через наших региональных представителей. Но даже решив вопрос с обеспечением внешнеэкономического отдела необходимыми специалистами, перед компанией всегда встает вопрос, как поставить заказанный товар покупателям с наименьшими рисками и затратами.
- ◆◆◆ **К**лиент решает для себя задачу минимизации рисков, связанных с внешнеторговыми операциями, т.к. «ТАЛАМУС» предлагает поставку товаров Клиента по системе «от склада Продавца – до склада Покупателя». Также, в случае необходимости, он решает для себя немаловажный вопрос сертификации своего товара и адаптации его на данном рынке. Эту работу также может взять на себя команда специалистов «ТАЛАМУС».





Заключение дистрибуционного соглашения с «ТАЛАМУС»



Возможность заключения дистрибуционного соглашения с «ТАЛАМУС» с максимально возможным набором решений для осуществления эффективной сбытовой политики на согласованных территориях.

Логическим продолжением в продвижении товара компании на международном рынке является построение дилерской сети на целевой территории. И здесь для любой компании встает очень важный вопрос выбора дистрибьютора, который займется построением данной сети. Зачастую это принципиальный вопрос, т.к. ошибка в выборе партнера может лишить товар компании преимущества на определенном рынке из-за временного фактора, связанного с ошибкой в выборе эффективного дистрибьютора. В случае использования «ТАЛАМУС маркетинг», наши клиенты получают надежного и проверенного партнера, который может взять на себя функции дистрибьютора, а рынок данной территории уже подготовлен и знаком с товаром клиента, что несомненно дает товару конкурентное преимущество.



ТРИ ПРОСТЫХ ШАГА К УСПЕХУ





Шаг 1. Подписание договора аутсорсинга.



Мы подписываем с вами договор комплексного сопровождения бизнес-процессов в сфере ВЭД сроком от 6 месяцев, в котором прописываем наши обязанности по продвижению ваших товаров и поиску покупателей на оговоренных территориях используя региональных представителей «ТАЛАМУС».

В стандартный пакет услуг «ТАЛАМУС маркетинг» включено:

- ◆ поиск потенциальных покупателей на товар Клиента на данной территории;
- ◆ получение запросов от потенциальных покупателей и направление им коммерческих предложений от имени Клиента;
- ◆ проведение переговоров от имени Клиента с потенциальными покупателями и предоставление консультаций по интересующим товарам;
- ◆ размещение информации о товарах Клиента и официального каталога товаров на соответствующем региональном вебсайте «ТАЛАМУС» с обязательной ссылкой на официальный вебсайт Клиента;
- ◆ подготовка и передача Клиенту базы данных потенциальных Покупателей;
- ◆ направление ежемесячных отчетов о проделанной работе (направленных предложениях, ответов заказчиков, о статусе направленных предложений и т.п.);

Клиент оплачивает услуги «ТАЛАМУС маркетинг» ежемесячно на основе заключенного договора.



«ТАЛАМУС» может предоставлять Клиенту дополнительные услуги



◆◆◆

За счет и от имени Клиента, «ТАЛАМУС» может предоставлять Клиенту дополнительные услуги по продвижению его товаров на согласованных территориях, а именно:

- ◆ организация совместного участия в тематических выставках и конференциях;
- ◆ организация деловых поездок и презентаций для ключевых покупателей с участием специалистов Клиента;
- ◆ реклама в региональных онлайн и печатных СМИ;
- ◆ разработка видео-презентаций и региональных вебсайтов на местном языке;
- ◆ маркетинговые исследования и разработка стратегии вывода товаров клиента на определенный рынок;
- ◆ поиск потенциальных дистрибьюторов товаров Клиента на согласованных территориях;
- ◆ помощь в сертификации и адаптации товаров Клиента для местного рынка и другие услуги по согласованию с Клиентом.



Шаг 2. «ТАЛАМУС» - поставщик ваших товаров покупателям на территории.



В случае необходимости, Вы можете воспользоваться структурой группы компаний «ТАЛАМУС» для поставки ваших товаров покупателям на данной территории, используя наши транспортно-логистические решения по принципу «от склада – до склада». В свою очередь, мы приобретаем товар у вас через нашего регионального представителя в вашем регионе или напрямую по внешнеэкономическому контракту.

Предварительно мы согласовываем с вами ценовую политику для формирования конечной цены для покупателя, которая учитывает наше комиссионное вознаграждение в виде скидки или наценки к базовой цене.

В случае осуществления поставок товаров Клиента покупателям, используя группу компаний «ТАЛАМУС», мы обязуемся:

- ♦ согласовать с Клиентом ценовую политику для формирования конечной продажной цены для покупателя, с учетом покрытия затрат наших компаний, участвующих в сделке, и наше комиссионное вознаграждение;
- ♦ обеспечить схему оплаты, которая устроила бы обе стороны покупателя и Клиента;
- ♦ организовать поставку товара покупателю по схеме «от склада – до склада».

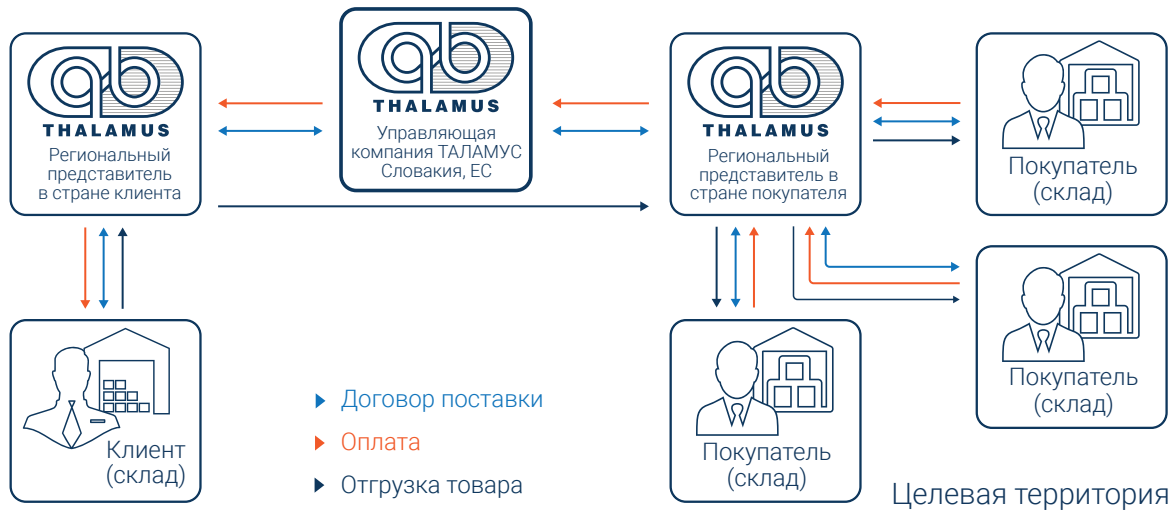


Варианты поставок ваших товаров покупателям на целевой территории, в рамках «ТАЛАМУС маркетинг»



Вариант А

«ТАЛАМУС маркетинг» по принципу «от склада – до склада» через своих региональных представителей

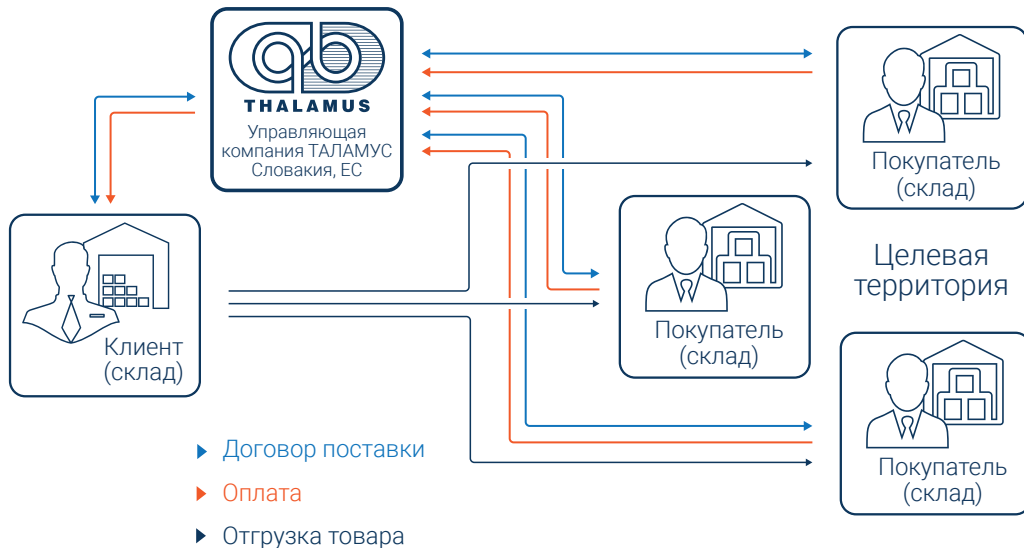




Варианты поставок ваших товаров покупателям на целевой территории, в рамках «ТАЛАМУС маркетинг»

Вариант Б

«ТАЛАМУС маркетинг» по принципу «от склада – до склада» через управляющую компанию.



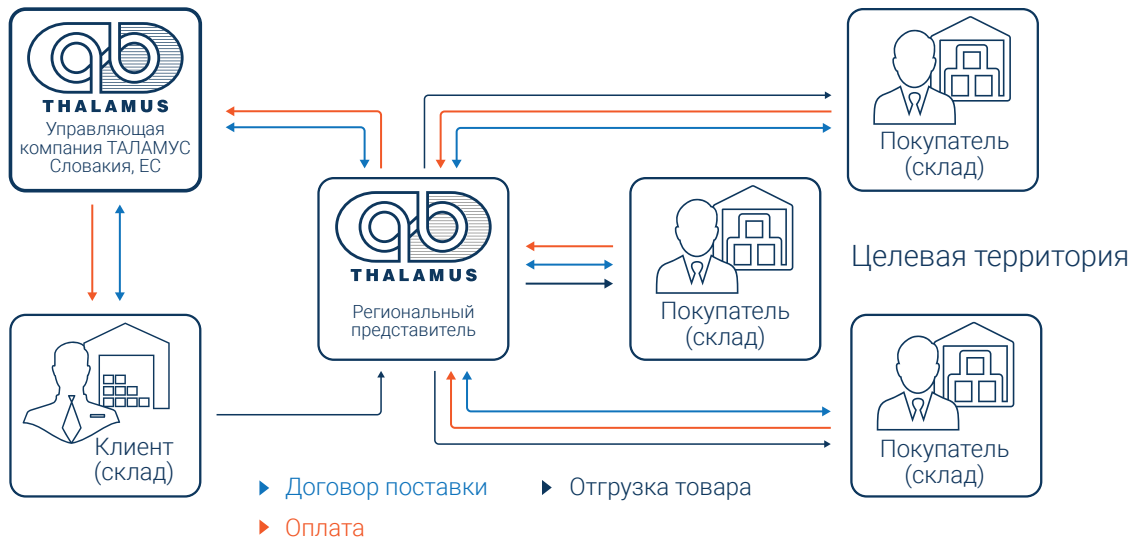


Варианты поставок ваших товаров покупателям на целевой территории, в рамках «ТАЛАМУС маркетинг»



Вариант В

«ТАЛАМУС маркетинг» по принципу «от склада – до склада» через управляющую компанию и регионального представителя





Шаг 3. «Таламус» - дистрибьютор ваших товаров.



Логическим продолжением нашего сотрудничества может стать заключение дистрибьюторского соглашения, по которому «ТАЛАМУС» берет на себя функции регионального дистрибьютора ваших товаров на согласованной территории. В рамках соглашения, мы занимаемся построением дилерской сети и расширением налаженных ранее и поиском новых каналов сбыта вашей продукции. Прежний договор аутсорсинга теряет силу, и Вам теперь не нужно нести ежемесячные затраты на оплату наших услуг – взамен Вы приобретаете надежного партнера в лице нашей команды, который хорошо знаком с вашими продуктами, а целевой рынок уже подготовлен для построения дилерской сети.

Совместно с Клиентом согласовывается ценовая политика, маркетинговые мероприятия, план развития дилерской сети. Также возможно создание регионального сервисного центра, склада товаров и комплектующих, проведение сертификации товаров и другие мероприятия по комплексному продвижению товаров на территории.



Использование
инструмента
«ТАЛАМУС маркетинг»
в бизнес-процессах
ВЭД – это простой и
наименее затратный
путь вывода товаров
на международный
рынок и реализации
эффективной
сбытовой политики на
целевых территориях



ВАША ФОРМУЛА УСПЕХА:



ПАРТНЕРСТВО
с «Таламус»

ЛИДЕРСТВО
на рынке



УСПЕХ
гарантирован



НАШИ КОНТАКТЫ:



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ТАЛАМУС»

Братислава, Словакия, ЕС

Тел.: +421 918 418 791

+421 911 492 225

Эл.почта: thalamus.cis@gmail.com

thalamus.eu@gmail.com

ТАЛАМУС Маркетинг



The managing company "Thalamus" © 2016

www.thalamus.work