

## НАЦІОНАЛЬНА ОСВІТНЯ ПРОГРАМА **EXPORT REVOLUTION UKRAINE** ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМЦІВ ТА ЕКСПОРТЕРІВ

# EXPORT REVOLUTION

UKRAINE

Програма розроблена Інститутом Маркетингу Естонії у співпраці з Офісом з просування експорту за підтримки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Програма фінансується Міністерством закордонних справ Естонії (Проект з питань розвитку і співробітництва).

**Export Revolution Ukraine** – це національна комплексна освітня програма для українських підприємців, що бажають почати експортувати, та для фахівців в експорті, які бажають систематизувати і поглибити свої знання та професійні навички. Розроблена із врахуванням потреб компаній, особливостей українського законодавства та умов внутрішнього та зовнішніх ринків, програма поєднує он-лайн навчання, живі семінари з провідними міжнародними експертами, розгляд конкретних кейсів компаній-учасниць та завершується навчальною бізнес-подорожжю до Естонії. Програма триває 9 місяців та складається з двох курсів: START та PRO.

Інформація та реєстрація за посиланням [epo.org.ua/education](http://epo.org.ua/education)

**Export Revolution Ukraine: START** – це освітній курс для українських підприємців, що бажають почати експортувати і мають на меті більше дізнатись про експорт. Завдяки курсу, учасники зможуть зрозуміти ключові етапи підготовки до експорту, а саме з чого починається експорт, як перевірити готовність компанії до експорту, як обрати ринок та споживача, що таке канали збуту і в чому запорука успіху компанії під час експансії закордон. Орієнтація на міжнародні практики, європейський досвід, практичні кейси та унікальна експертиза від провідних експертів в області експорту – ключові елементи освітнього курсу, розрахованого на початківців.

### **Кому буде корисно**

Підприємцям, які розглядають експорт як новий і важливий інструмент в розвитку компанії незалежно від галузі, типу продукту або послуги; компаніям, які переорієнтовуються з ринків СНД і знаходяться в пошуку базових освітніх курсів за експортними темами; молодим спеціалістам зі сфер маркетингу, управління та економіки; кожному, хто бажає зрозуміти, з яких основних етапів складається експортна діяльність підприємства.

**Програмою передбачено:**

- **9 відео-лекцій** за темами: готовність до експорту, вибір ринку, продукту та експортної стратегії, ціноутворення, фінансова діяльність, план продажів та маркетинг
- **10 історій досвіду** європейських компаній, які успішно вийшли на нові ринки: від виробників молочної продукції і пива до предметів інтер'єру та ІТ
- **Q&A сесії**: консультації з експертами програми щодо будь-яких питань в контексті експортної діяльності вашого підприємства
- **доступ до навчальної он-лайн платформи**, де зібрано усі навчальні матеріали програми
- **нетворкінг на заходах програми** у колі потенційних партнерів та представників бізнесу
- **ексклюзивний доступ** до розширених навчальних матеріалів, статей та відео-контенту

**Доступ до освітніх матеріалів Ви отримаєте по факту старту освітнього курсу – 19 жовтня 2018 року.**

---

### **Результати першого року навчання (станом на травень 2018 року)**

Під час попереднього року навчання, курс пройшло понад 650 учасників з усіх куточків України, що представили компанії з секторів «Харчова промисловість» (20%), «ІТ» (13%) та «Креативні послуги/індустрії». Понад 35% компаній мають в складі менше 10 працівників.

- **90%** учасників використовують або планують використати набуті знання в своїй експортній діяльності
  - **76%** учасників відповіли, що курс дозволив інтенсифікувати експорт підприємства
  - **2** компанії вийшли на нові ринки завдяки участі у програмі
  - **4,7** середня оцінка якості програми
- 

### **Тестування та сертифікація**

Наприкінці програми учасникам буде запропоновано пройти тест за результатами навчання та отримати електронний сертифікат про проходження курсу.

---

### **Програма курсу**

1. Чи готові Ви до експорту
  2. Як обрати ринок для експорту
  3. Як обрати цільову групу для експорту
  4. Як обрати правильний продукт для експорту
  5. Як встановити правильну ціну
  6. Як обрати стратегію виходу на ринок
  7. Як створити експортний та маркетинговий план продажів
  8. Як розрахувати ROI (Рентабельність інвестицій)
  9. Як планувати фінансову діяльність для експорту
- 

### **Умови участі**

Офіс з просування експорту не обмежує аплікантив критеріями відбору – зареєструватись на курс Export Revolution Ukraine: START та пройти навчання може будь-який громадянин України. Для безперешкодного спілкування з експертами програми аплікант має добре володіти англійською мовою, проте основна частина матеріалів курсу дублюється субтитрами.

Учасники курсу самостійно забезпечують логістичні витрати у разі участі у заходах Програми. Для участі в заходах в рамках програми Офіс з просування експорту може оголосити

додатковий відбір серед учасників курсу, що міститиме критерії та/або додаткові умови, які відрізняються від зазначених.

### Важливі дати

- 19 жовтня 2018 року – відкриття доступу до освітніх матеріалів курсу та початок навчання; кожен зареєстрований учасник отримає сповіщення про початок курсу, дату та час проведення першого вебінару на свою електронну адресу;
- 31 липня 2019 року – завершення навчального курсу.

---

Реєстрація за посиланням: <https://goo.gl/forms/h5a2aDKSuY5G0qUj1>

---

**Export Revolution Ukraine: PRO** – це інтенсивний навчальний курс для досвідчених експортерів, який націлено на розвиток професійних навичок менеджерів з зовнішньоекономічної діяльності та розробку стратегічного експортного плану підприємства. Програма дозволяє отримати необхідний обсяг знань та досвід у веденні експортної діяльності, підкріплений реальними кейсами, домашніми завданнями, практикою та індивідуальними заняттями з експертами. По завершенню курсу, учасники зможуть компетентно, свідомо та професійно реалізовувати набуті знання під час ведення експортної діяльності на підприємстві.

### Кому буде корисно

Фахівцям з експорту, які безпосередньо задіяні в розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі комплексного вивчення і аналізу зовнішніх ринків, співвідношення попиту і пропозиції, поточних і перспективних планів розвитку підприємства з урахуванням прийнятного рівня ризику.

### Програмою передбачено:

- **12 освітніх модулів** за темами: експортна стратегія, ціноутворення, вихід на нові ринки, логістика, фінансування експортної діяльності, веб для експорту, маркетинг
- **12 он-лайн сесій** з менторами та експертами програми з індивідуальними консультаціями
- **5 семінарів за участю тренерів програми** в різних містах України
- **доступ до закритого віртуального тренінгового центру**, де проходить навчання для учасників курсу
- **освітній-бізнес тур** до Таллінну (Естонія), який передбачає проведення B2B зустрічей з передчасним підбором потенційних партнерів, відвідування галузевих естонських підприємств (по різним напрямкам діяльності) для обміну досвідом, участь у щорічному фестивалі Tallinn Marketing Week, тренінги та воркшопи з провідними експертами в області експорту та маркетингу, практичний семінар «Ведення перемовин»
- **розробку індивідуального експортного плану** підприємства враховуючи отриманні знання та консультації менторів
- **нетворкінг** у колі потенційних партнерів та представників бізнесу

---

### Результати першого року навчання (станом на травень 2018 року)

Під час попереднього року навчання, курс пройшло 107 учасників з усіх куточків України, що представили 68 компаній з секторів «Харчова промисловість» (40%), «Машинобудування» (6%) та «ІТ».

- **32** учасники отримали сертифікат (22 компанії);

- **31** учасник отримали асоційований сертифікат (19 компаній);
- **90%** компаній відповіли, що програма дозволила активізувати експорт підприємства;
- **60% +** учасників тримають зв'язок між собою та з тренерами програми, в тому числі 6 компаній заявили про активізацію спільних проектів;
- **4,8 з 5** - середня оцінка роботи організаторів курсу

---

### Програма курсу

1. Експортна стратегія та планування
2. Дослідження експортного потенціалу
3. Експорт товарів та послуг
4. Ціноутворення
5. Вихід на зовнішні ринки
6. Система продаж
7. Маркетингові комунікації в експорті
8. Веб для експорту
9. Логістичні аспекти експорту
10. Правове регулювання
11. Фінансова діяльність для експорту

---

### Освітній Бізнес-тур до Таллінну, Естонія

По завершенню курсу, учасники рівня PRO в складі бізнес-делегації вирушать до Таллінну, де впродовж 4-денних активностей передбачені візити до європейських підприємств, освітні тренінги, семінари та практичні воркшопи з маркетингу, B2B зустрічі з передчасним підбором потенційних партнерів та нові потенційні партнерства. Мета бізнес-туру – відпрацювання та закріплення отриманих під час навчання навичок у супроводі менторів програми.

Що передбачено:

- 1. Виготовлення та розповсюдження промо-буклету** з інформацією про учасників туру для презентації українських підприємств з метою передчасного підбору потенційних партнерів з Естонії
- 2. Нові партнерства та контракти з підприємцями Естонії:** B2B зустрічі та навчальні візити на підприємства
- 3. Практичний семінар** «Ведення перемовин» від провідного експерта в області експортних продажів Арго Сільвее
- 4. Участь у щорічному фестивалі Tallinn Marketing Week:**
  - 5 днів, які насичать вас знаннями про нові тренди та практичним досвідом у сфері маркетингу
  - 7 міжнародних семінарів з актуальних питань маркетингу
  - 3 практичні семінари з реальними кейсами
  - 30 вітчизняних та міжнародних фахівців з маркетингу
  - 100+ нових ідей, які можуть бути реалізовані вже сьогодні
- 5. Корисні зв'язки під час нетворкінгу та неформальних зустрічей**

---

Реєстрація за посиланням: <https://goo.gl/forms/SDVFCivLmZcxvqzB2>

---

### Умови участі

Базовими критеріями участі у Програмі є:

1. Аплікант має бути громадянином України.
2. Аплікант повинен займатися питаннями зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
3. Аплікант повинен мати високий рівень володіння англійською мовою для вільного розуміння матеріалів курсу та спілкування з тренерами.
4. Аплікант повинен мати діючий закордонний паспорт на момент березня 2019 року (біометричний або з візою для подорожі в Естонію).
5. Підприємство, на якому працює аплікант, має бути офіційно зареєстроване в Україні та діяльність якого ведеться щонайменше 1 рік.

**При невідповідності базовим умовам заявка Апліканта розглядатися не буде.**

## II. Спеціальні критерії участі у Програмі

Участь у програмі – у першу чергу – надаватиметься підприємствам, що відповідають наступним спеціальним критеріям:

1. Виявлено чітку мотивацію аплікатнів;
2. Річний товарообіг підприємства має складати щонайменше 3 млн. грн за 2017 рік;
3. Обсяг виручки, отриманої внаслідок зовнішньоекономічної діяльності, складає щонайменше 1 млн. грн за 2017 рік.

**Категорія В.** У випадку, якщо ваша компанія не досягла зазначених вище обсягів товарообігу та/або виручки, Офіс прийматиме рішення щодо вашої участі шляхом розгляду мотиваційної частини в реєстраційній формі.

**Категорія С.** До участі в програмі, по залишковому принципу, допускаються нові особи з компаній, які вже приймали участь та не допускаються особи, які раніше проходили навчання на рівні PRO.

**На конкурсній основі до участі в курсі буде відібрано 135 підприємств.**

Від одного підприємства брати участь в програмі може не більше 3 осіб.

**Заявки на участь у курсі приймаються до 23.59 за київським часом 17 жовтня 2018 року.**

## III. Методологія оцінювання заявок

Перевірку заявок та відбір кандидатів здійснюватимуть представники Офісу з просування експорту та Інституту Маркетингу враховуючи встановлені критерії, реєстраційну заявку, та мотивацію апліканта. Мотивація апліканта грає ключову роль у здійсненні відбору кандидатів.

Звертаємо увагу, що в рамках програми **Export Revolution Ukraine** буде проведена комплексна експертиза Вас і Вашої компанії кількома різними способами, в тому числі шляхом пошуку по веб-ресурсах та інших джерелах.

## IV. Терміни подання заявок, графік відбору та інші положення програми

### Важливі дати

- 17 жовтня 2018 року до 23:59 – завершення прийому заявок
- 18 жовтня 2018 – оцінювання заявок та вибір переможців конкурсу
- 19 жовтня 2018 року – оголошення переможців конкурсу, відкриття доступу до освітніх матеріалів курсу та початок навчання.

Звертаємо Вашу увагу, що у часових рамках програми можливі зміни. У разі змін усі апліканти будуть поінформовані відповідно.

## Витрати

Відібраним до участі кандидатам на курс **Export Revolution Ukraine: PRO** програмою покриваються у 100% обсязі наступні витрати:

1. Он-лайн навчання, вебінари, інформаційні матеріали
2. Участь в подіях програми
3. Організаційні витрати на проведення навчальної програми та освітнього-бізнес туру
4. Сесії з менторами та експертами програми
5. Участь в Tallinn Marketing Week та інших заходів, що відбуватимуться під час освітнього-бізнесу туру до Таллінну (Естонія)

Кожен учасник курсу **Export Revolution Ukraine: PRO** повинен самостійно забезпечувати логістичні витрати, витрати на проживання та харчування під час участі в заходах програми та під час освітнього бізнес-туру до Таллінну (Естонія).

## V. Особливості реалізації програми

Навчання учасників курсу **Export Revolution Ukraine: PRO** в усіх форматах відбуватиметься виключно англійською мовою.

Впродовж першого місяця навчання буде здійснюватися моніторинг активності учасників. У випадку виявлення невиконаних завдань, що передбачені навчальною програмою, учасники будуть виключені з навчальної програми. У такому випадку, місце займе інший учасник.

Учасник курсу **Export Revolution Ukraine: PRO** повинен передбачити 5 год/тиждень для підготовки та забезпечити вчасне і належне виконання щонайменше 75% (9) домашніх завдань, а також відвідати 2 семінари в оф-лайн режимі в рамках Програми.

Учасники, які виконують 75% домашніх завдань і відвідують 2 семінари, звільняються від виконання фінальної роботи і отримують Сертифікат про завершення курсу. І, навпаки, ті особи, які не виконували домашніх завдань протягом навчання, але виконують та представляють на високому рівні фінальну роботу – будуть відзначені сертифікатом міжнародного зразку, верифікованим Інститутом Маркетингу.

Під час навчання на закритій платформі для учасників курсу **Export Revolution Ukraine: PRO** висвітлюватиметься вся інформація стосовно заходів, освітніх модулів та домашніх завдань, а також буде функціонувати форум. За результатами навчання та виконання домашніх завдань буде формуватися рейтинг учасників, який в подальшому вплине на участь в освітньому-бізнес турі до Таллінну, Естонія.

## VI. Заключна частина

Інформація про учасників та переможців конкурсного відбору, поточні результати проходження програми, результати зворотного зв'язку, опитувань, отриманих і ході реалізації програми, а також фото та відеоматеріали, створені під час заходів, можуть бути використані Інститутом маркетингу Естонії, Офісом з просування експорту та партнерах програми на власних інформаційних ресурсах та у соціальних мережах.

Якщо маєте запитання або ж потребуєте додаткової інформації, будь ласка, зв'яжіться з нами у будь-який зручним для Вас способом:

[education@epo.org.ua](mailto:education@epo.org.ua)

+380 67 828 20 34

## ДОВІДКОВО

**Інститут Маркетингу Естонії** – організація, яка стала флагманом у створенні освітньої програми Export Revolution Ukraine та забезпечила тренерський склад високопрофесійних експертів. Інститут провадить освітницьку та дослідницьку діяльність починаючи з 2008 року та налічує в своїй команді понад 50 незалежних експертів в Естонії та 100+ в інших країнах світу з різних областей знань.

Головні проекти Інституту Маркетингу:

- Освітня програма Export Revolution Estonia, яка передбачала інтенсивне навчання менеджерів з експорту для 50 компаній
- Освітня програма для Креативних Індустрій із залученням понад 120 учасників в Естонії
- Тренінги для понад 1500 естонських компаній на різні тематики стосовно експортної діяльності
- Торгова місія до Німеччини, яка дозволила 45 естонським компаніям вийти на новий ринок
- Створення Інкубатора для розробки віртуальних креативних продуктів (Таллінн, Естонія)

## Тренери програми Export Revolution Ukraine

- **Свен Аулік (Sven Aulik)**  
Enterprise Estonia, GoSwift, Ecofleet, DHL, Junior Chamber International

Керував і працював в області експортних продажів. Серед основних напрямків діяльності – автоматика, логістика та ІТ. Європа, Північна Америка, Близький Схід та Азія входять до експортних ринків, де Свен має наступну експертизу: організація участі у міжнародних виставках, B2B, продажі, дослідження та розробки. Свен займав керівну посаду в Естонському підрозділі DHL International в групі продажів та маркетингу.

- **Арго Сільвее (Argo Sildvee)**  
Inexa, XECTRO, SNAPS, ARSIL, Velvet

Арго має великий досвід в експорті широкого спектру продуктів, серед яких продукти для будівельного сектору морської галузі та є експертом в організації B2B зустрічей в Азії. Після отримання у 2015 році диплому підвищення кваліфікації експортерів від Інституту експорту у Великобританії Арго системно й практично організовує свої ідеї, а також «продає туди, куди ніхто інший не хоче продавати або не бачить потенціалу для продажу».

- **Ану-Малл Наарітс (Anu-Mall Naarits)**  
Baltika Group, Radiolinja, Marketingi Instituut

Найвідоміша в Естонії жінка-експерт з маркетингу та експорту з понад 15-річним досвідом у галузі. Керувала відділами продажу та маркетингу в Baltika, Radiolinja (зараз – Elisa), Eesti Kindlustus (If Kindlustus) та провела сотні різних маркетингових кампаній. У 2012 році отримала Best Marketing Award за запуск маркетингової стратегії для Seaplane Harbour. Сьогодні Ану-Мал очолює Tallinn Marketing Week.

- **Яан Ярв (Jaan Järv)**

Image Wear, Diez, Fututec, SafeEuro, Interreg Central Baltic Startup Springboard

Впродовж останніх чотирьох років Яан був наставником для 10 експортних менеджерів з продажу, а його знання та досвід допомогли у розробці програми підтримки експорту, що фінансується ERA, а також програми підвищення кваліфікації експортерів. За останні три роки Яан допоміг сотням зацікавлених експортерів завоювати нові експортні ринки завдяки заздалегідь складеним планам експорту та проведеним дослідженням ринку.

- **Енді Патерсон** (Andy Paterson)  
Arcadia, Courts, AS Baltika, Terson Consulting, Kuku Trading

Енді має великий досвід майже в кожній дисципліні, що дотична до роздрібної торгівлі: обслуговування клієнтів, фінансові та комерційні операції, купівля та продаж, управління проектами, виробництво, ланцюжок та джерела постачання, електронна комерція та маркетинг. Ці навички, досвід і потужна глобальна мережа зв'язків дозволили Енді стати незалежним консультантом для бізнесу в області розробки стратегій зростання та ефективності.

- **Артем Данільянц** (Artem Daniliants)  
LumoLink Digital Oy, TAVIQ Ltd., ValoStartup, Versa Finland, Länsi-Helsingin Yrittäjät

Артем має понад 10 років досвіду у створенні, розробці та просуванні міжнародних веб-сервісів, продуктів та технологій, що дозволяє йому опрацьовувати проект від етапу ідеї до успішних онлайн компаній. Він створював власні інформаційні портали, без бюджету та із сотнями тисяч зареєстрованих користувачів. Артем працював з компаніями з Фінляндії, Росії та Пн Америки. Він також є досвідченим наставником та викладачем.

- **Тоніс Хінтсов**, (Tõnis Hintsov)  
Estonian Supply Chain Management Association PROLOG, Logiconnect, Tallinn University of Technology, DB Schenker, Kaubaekspress, Transworld Shipping

Тоніс працював в сфері логістичних послуг на провідних позиціях, і продовжує професійну діяльність на посаді декана факультету транспорту при Талліннському технологічному університеті. Є членом-засновником та головою правління Естонської асоціації управління закупівлями та ланцюгами поставок PROLOG. Профільні теми: логістичний менеджмент, транспортно-розподільна логістика, логістичні послуги, облік витрат на логістику та транспортні інформаційні системи.

- **Тііт Таммеаджі**, (Tiit Tammemägi)  
ICC Estonia, EMI EWT East-West Training

Тііт є генеральним секретарем Міжнародної торгової палати (ICC) Естонії, членом Комітету з торгівлі та корпоративного права Міжнародного торгового комітету. Він написав інструкції користувача для трьох останніх версій Incoterms, є співавтором декількох посібників з експорту, зовнішньої торгівлі та логістики, а також є генеральним директором EMI EWT. В якості професійного експерта з зовнішньої торгівлі, Тііт дає лекції естонською, англійською та російською мовами.