

„БЪЛГАРСКИ ДОМ“

Магазин-шоурум

Каква е идеята?

Навярно всеки един от вас е виждал и може би е пазарувал от веригата магазини за руски продукти „Беръзка“. Първият магазин от веригата е създаден през 2009 г. във Варна, а днес вече има над 30 магазина в цяла България. В магазините „Беръзка“ се продават предимно руски продукти. В тази връзка, в нашето съзнание възниква естествения въпрос – Защо да не се направи подобен магазин в Китай, в който да се предлагат само български продукти.

Подобен магазин за български продукти беше създаден през 2014 г. от български предприятия от сектор козметика в Санкт Петербург, Русия, а отскоро отвори врати и в Москва.

Говорейки за Китай, всички български фирми, които днес правят опити да стъпят на този пазар, срещат един и същ огромен проблем, а именно че България не е достатъчно позната страна на китайците. Това беше и основната причина, ние от Българо-китайската търговско-промишлена палата, да вземем едно амбициозно и може би за повечето от Вас дръзко решение, да открием специализиран магазин-шоурум, в който български фирми да могат да предлагат и продават своите продукти и услуги.

Планираме първият български магазин-шоурум да бъде открит на 29 Април 2016, в бизнес сърцето на съвременен Китай – Шанхай. До началото на м. септември плановете са за откриване на още няколко магазина в градовете Нандзин, Суджоу, Ханджоу и Нингбо, а до края на 2016 г. откриване на магазини-шоурумии в Пекин, Гуанджоу и Шенджен.

Една от основните цели на проекта, освен генериране на приходи за участващите български фирми, е и най-вече популяризирането на бранда България. За да се продават ефективно продукти и услуги в Китай е необходимо китайския потребител да знае от коя страна произхождат нещата, които има желание да закупи. Поради тази причина наличието на верига магазини по цял Китай, в които всеки един китайски потребител ще може да види преимуществата на българските продукти и да получи информация за България е може би най-добрата реклама за продуктите и услугите на всеки един от Вас.

Кой може да участва?

Право на участие в проекта имат всички български предприятия, отговарящи на националните и международни стандартни за качество на предлаганите стоки и услуги.

Защо да участвам?

- Популяризиране на бранда България – колкото по-популярна става България, толкова повече български продукти ще купуват китайските потребители – пример: Франция, Чили, Гърция и др.;
- Директен и постоянен достъп на място до потребителите в Китай;
- Представяне на продуктите на Мандарин и Кантонски в интернет в Китай;
- Възможност за директни продажби на продукти и услуги;
- Споделени разходи между участниците в магазина;
- Незабавен достъп до пазар от 1,5 милиарда потребители;
- Възможност за създаване на верига от български магазини в Китай;
- Възможност за директни контакти с байъри и търговци;
- Наличие на платформа за онлайн продажба на стоки и услуги;
- Изход към основните електронни магазини:
 - ✓ *Tmall.com* 350 милиона регистрирани потребители;
 - ✓ *Yhd.com* 90 милиона регистрирани потребители;
 - ✓ *JD.com* 106 милиона регистрирани потребители;
 - ✓ Още 12 платформи за търговия;
 - Възможности за комбинирани промоции и оферти;
 - Контрол чрез софтуер за това колко и какви продукти продавате;
 - Не е нужно да изпращате постоянен свой представител в Китай;
 - Концепция, че всички магазини трябва ще бъдат на комуникативни локации.

Какви продукти и услуги бъдат представени в магазина-шоурум?

- Храни и напитки;
- Козметични продукти;

- Туристически услуги;
- Услуги в образователната сфера;
- Продажба на ваканционни имоти;
- Финансово-административни и инвестиционни услуги.

Как ще функционира магазина-шоурума?

Всеки магазин-шоурум ще бъде съставен от две основни части. Първата част ще бъде мястото, където ще се извършва продажба на продукти на българските компании. Тук отново ще има едно разграничение. От една страна директно в продажба ще бъдат продуктите на българските компании, които вече имат регистрирана търговска марка в Китай и имат всички необходими разрешителни и сертификати за това, че техните продукти могат да бъдат продавани на територията на Китай. За продуктите, които ще бъдат внасяни директно за магазина трябва да се има в предвид, че те трябва да се освобождават. Таксата за освобождаване и етикетиране е около 500 юана на продукт, което не включва митата и платеното ДДС. Всички продукти ще бъдат преведени от нас на китайски език.

От друга страна ще има и възможност всички фирми, които тепърва стъпват на пазара в Китай да продават своите продукти, дори все още да нямат регистрирана търговска марка в Китай, както и необходимите документи за това. Това ще става чрез т. нар. „Трансгранична търговия“. В магазина всеки един клиент ще може да тества продуктите на тези компании, като при желание да ги закупи, нашите продавач-консултанти ще направят поръчка, която да бъде доставена до 24 часа на удобно за клиента място, използвайки куриерски услуги. Самите стоки ще се намират в складове, които се намират в свободна икономическа зона.

Нашата силна препоръка е преди да решите да пуснете някой продукт да се реализира чрез трансгранична търговия, да ни потърсите за да проверим дали той отговаря на всички условия за подобен вид търговия в Китай.

Онлайн продажбата на такива продукти в Китай не е забранена¹. Въпреки това, ние от БКТПП силно препоръчваме, ако имате сериозни намерения да стъпите на пазара в Китай, да предприемете стъпки за регистриране на търговска марка в Китай, както и за придобиване на всички необходими документи и сертификати. БКТПП извършва такива услуги, като в случай на интерес ние ще ви съдействаме незабавно.

¹Изключение прави продажбата на алкохол и цигари. БКТПП предлага услуга, свързани с преминаването на цялата процедура по вкарването на нови продукти, в това число на алкохол, но без внос и търговия на цигари която е монопол на държавата. В този случай не става дума за т. нар. „Трансгранична търговия“, а за стандартна процедура за реализиране на внос, като тези продукти да бъдат поставени в секцията за директна продажба на стоки.

Втората част на съоръжението ще бъде т.нар. „Шоурум“. Това ще е мястото където всеки един клиент ще може благодарение на специален софтуер да получи както обща информация за България, така също и да използва различни услуги.

На специални таблети и терминали ще има информация за български туроперати и турагенти, за фирми предлагащи услуги в областта на недвижимите имоти, образованието в България, финансово-административни услуги и различни инвестиционни проекти. Периодично консултантите в шоурума ще организират и провеждат презентации и промоционални мероприятия, с помощта на които китайските потребители да придобият повече информация за България. Ние сме уверени, че с един активен маркетингов подход, адаптиран към представянето на предимствата на нашата страна, ще направим така, че драстично да повишим имиджа на България като туристическа и бизнес дестинация.

Всички предприятия, включително и тези предлагащи продукти, ще имат свой профил на китайски език, в който ще има както обща информация за компанията, така и информация за предлаганите продукти и услуги. Там те ще могат да информират и за текущи промоции.

От изключително значение за ефективното реализиране на продажби в магазина ще бъде интегрирането на магазините-шоуруми с интерактивна електронна платформа за онлайн търговия. Тази платформа ще бъде както в интернет, в това число и в специализираните страници за онлайн търговия като Taobao и TMall, така и в китайските социални мрежи WeChat, Weibo и др.

Съществена част от ефективното функциониране на магазина-шоурума ще бъде реализирането на маркетинговата стратегия. Част от тази стратегия ще бъде провеждането на различни мероприятия и промоционални прояви с цел популяризиране на магазините и достигане до повече потребители. В магазините постоянно ще се предлагат различни промоции, както на продукти, така и на услуги. Предвиждаме и участия на изложения и панаири в Китай, на които да се представят новите продукти, които планираме да пуснем в магазините. Планираме и провеждане на културни мероприятия, свързани с представянето и популяризирането на българската култура, организиране на дни на българската козметика, дни на българската кухня и др.

Какво ще е местонахождението на магазина-шоурума в Шанхай?

След направен анализ от нашите експерти от офиса на БКТПП в Шанхай, стигнахме до решението да отворим магазина-шоурум в атриума на Touch Mall част от Charoen Pokphand Group. Молът се намира в един от най-престижните и луксозни квартали в Шанхай – Xuhui. Молът е отворен през 2013 г. има площ от 190 000 кв.м.,

1200 паркоместа и ежедневно 100 000 посетители. Местоположението му е от изключително значение, защото там се пресичат 3 линии на метрото. В шанхайското метро ежедневно се возят 10 милиона пътника, а на 11 март тази година беше поставен рекорд от 11,165 милиона пътника.

Допълнителна информация за мола може да намерите на интернет страницата на БКТПП: www.bccci.net

Как ще изглежда магазина?



В таксата за участие се включват разходи за създаване на проект и изграждане на конструкцията на магазина-шоурум, наем за една година, заплати на служителите в магазина за една година, както и други разходи при откриването на магазина-шоурум.

Как да участвам в магазина-шоурум?

Стъпка 1 – регистрация

За да се включите в магазина-шоурума първо трябва да се регистрирате на следния линк: <http://www.bg.bccci.net/loginpage/> . След успешна регистрация вие получавате потребителско име и парола.

След това следва да попълнете необходимите полета с информация за Вашата компания на английски език. Тази информация ще бъде преведена на китайски език, като в последствие ще бъде публикуваната във Вашия профил в онлайн платформата и в терминалите на магазина.

След регистрация, двете страни си разменят линкове към страницата на БКТПП, както и обратното с логото на съответната компания, подкрепяща проекта.

Стъпка 2 – оформяне на документация и реализация на износ

Необходимо е подготвяне на цялостна документация за износ. Ние от БКТПП можем да Ви съдействаме за оформянето на тези документи.

След оформянето на документите за износ се пристъпва към конкретната експедиция на стоките. Важен момент е внимателно да прецените с какво количество стока да започнете. Съветът ни е да не се започва с големи количества.

На база продажбите Ви в други магазини в България, Вие можете да започнете да калкулирате количествата на Вашите продукти. На тази база Вие определяте цена, на която искате вашите продукти да се продават в магазина-шоурум и в интернет пространството в Китай.

Относно транспортирането на продуктите в Китай, ние планираме всяка седмица да изпращаме контейнер със стока към Китай, като при желание можете да се включите към общия групаж, с което да намалите Вашите транспортни разходи. За целта е необходимо да следите в своя профил, продажбите в магазина-шоурум и в онлайн платформата, с което да изпращате точното количество нови стоки.

Стъпка 3 – контрол и заплащане на продуктите

С помощта на софтуер всеки един участник в проекта ще може да следи продажбите на своите продукти в магазина, на базата на което всеки ще може да направи свой анализ как вървят продажбите и какво количество стока да подготви за следващата експедиция.

Заплащането на стоките ще става ежемесечно на база на извършените продажби, като определено количество стока ще бъде винаги предоставена напред при условията познати Ви от търговията с големите търговски вериги в България.

Предвид необходимостта от наличие на маркетингов бюджет, с който да се финансират различните реклами, мероприятия и промоционални прояви за

популяризиране на магазина-шоурума, 20% от Вашите приходите отиват за реализирането на тези дейности.

Нашият съвет е да не се държат огромни количества стоки на склад, което може да доведе до непредвидени разходи. Въпреки това трябва да се държи един постоянен буфер за да може да се избегне липсата на вашите стоки по рафтовете.