Naujų rinkų beieškant:
UAB „Apvalūs medžio gaminiai“ sėkminga eksporto patirtis

Arnoldas Jonaitis, direktorius

2014

BAC group įmonės

- AMG - apvalių medienos gaminių gamyba.
- USG - pirminis medienos apdirbimas.
- UMP - baldų ir komponentų gamyba.
- UMP technika- įrangos gamyba.

AMG – lazdelių ir dygių kompanija

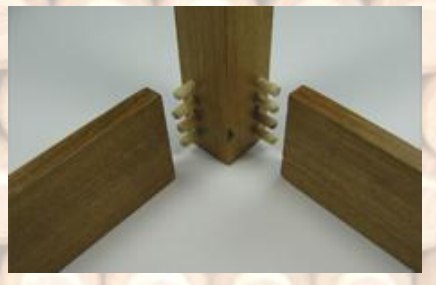
- Įkurta 1995 m.
- Pavadinimas- Apvalūs medžio gaminiai apibūdina įmonės veiklos specifiką.
- Įmonė įsikūrusi tarp Vilniaus ir Kauno.
- FSC sertifikuota įmonė.
- 110 darbuotojų.

Gaminių spektras: medinės lazdelės

amg bac

bac Baltic American Concord

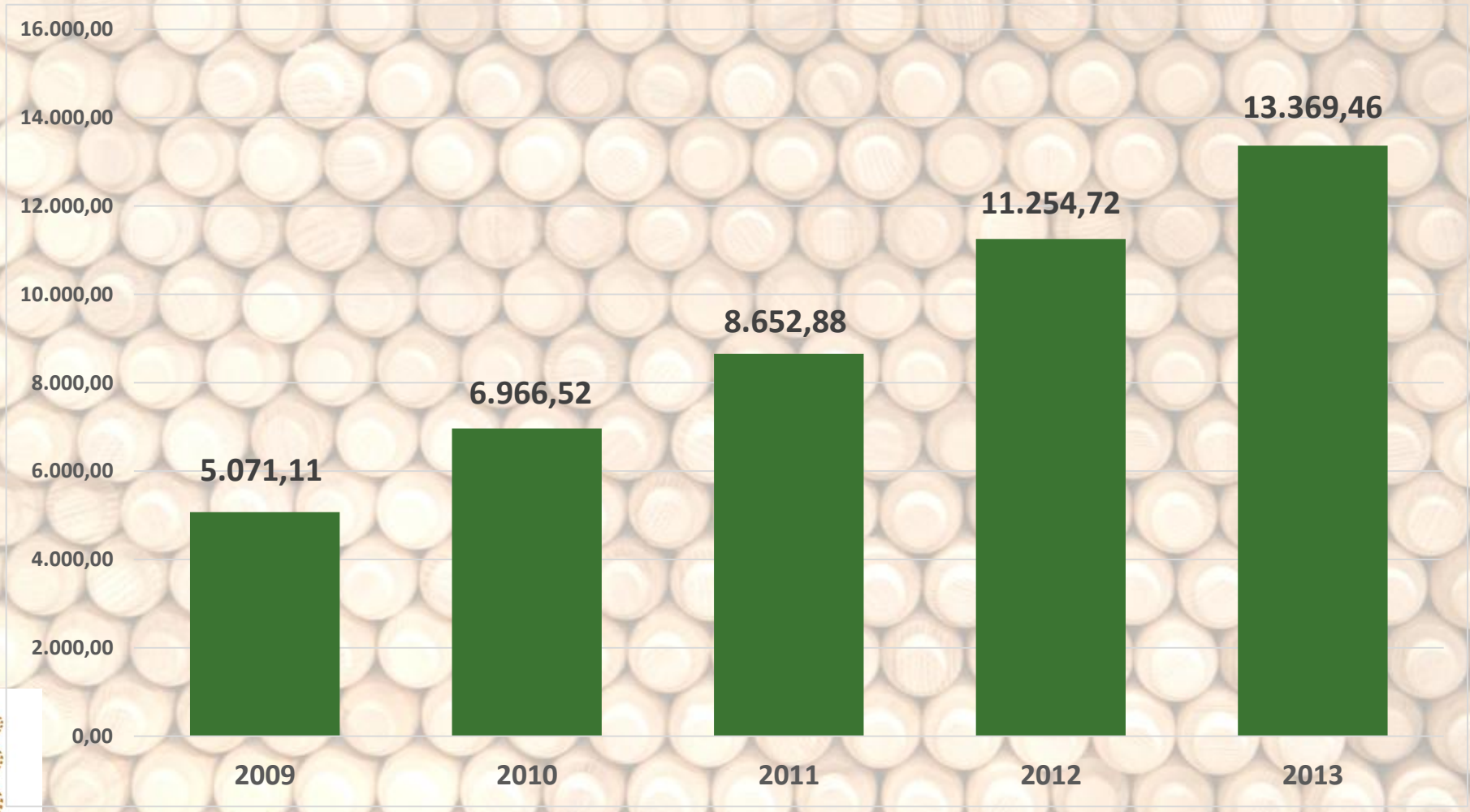
Gaminiai spektras: baldiniai dygiai



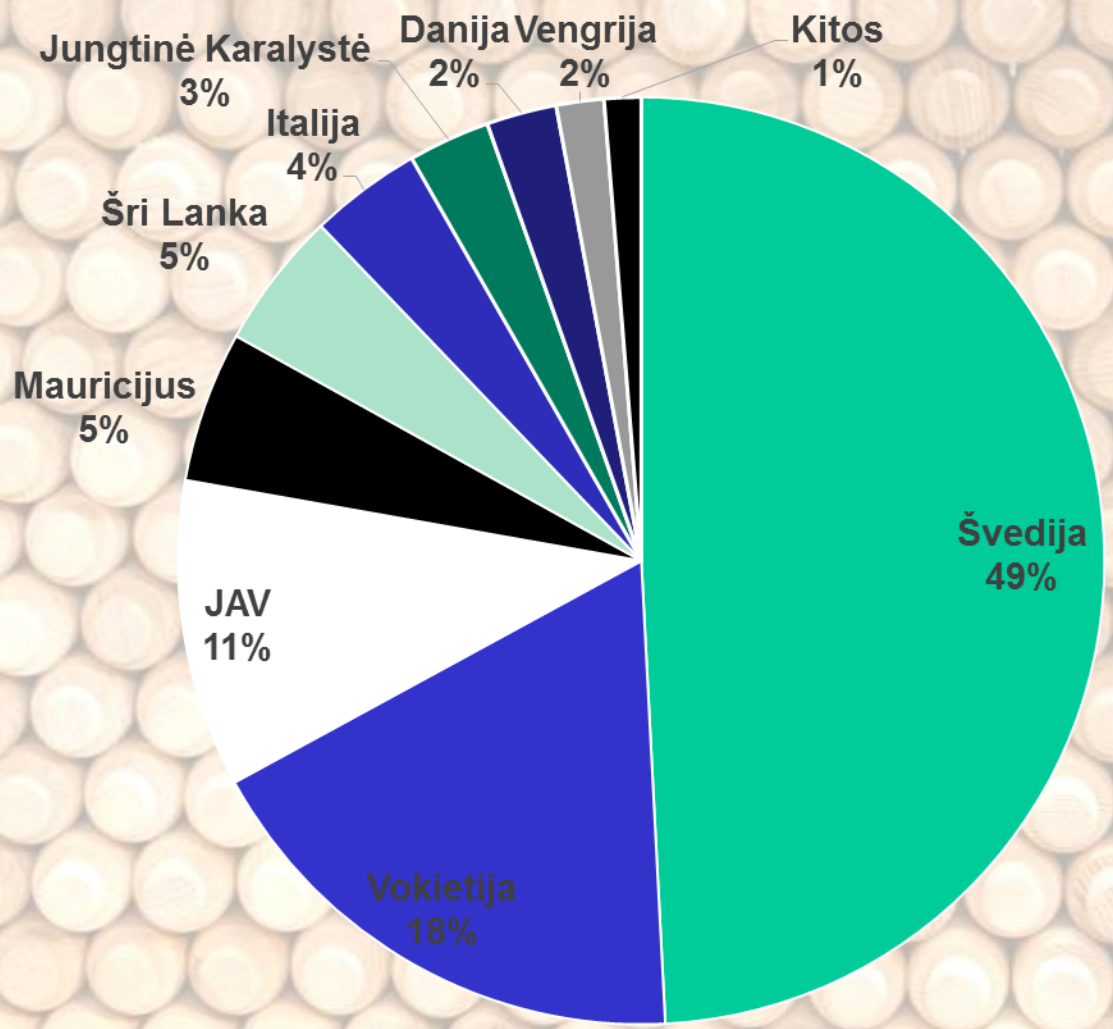
bac
Baltic American Concord

Gaminiai spektras: pjuvenų briketai

AMG apyvarta 2009-2013, tūks. LT



AMG medienos gaminių eksportas, % 2013



AMG privalumai šiandien

- Priklausymas medienos įmonių grupei.
- Stipri komanda.
- FSC sertifikatas.
- Kokybės garantijos pagrindimas. Moderni produktų rūšiavimo linija.
- Nuolatiniai patobulinimai gamybos procesuose, sistemose. LEAN sistema.
- Didelių ir mažų užsakymų pristatymas.

AMG keliai pas užsienio klientus

- Tiesioginė klientų paieška.
- Dukterinės įmonės įkūrimas.
- Prekybinės misijos.
- Pardavimo agentai.
- Informacija iš esamų klientų apie potencialias įmones jų šalyje ir tiesioginio kontakto suteikimas.

JAV – „šaunaus vaikino“ kultūra

Pasirinktas kelias - pardavimų agentas ir įkurta dukterinė įmonė, parodos.

Kultūriniai ypatumai:

- asmeninių kontaktų ir pažinčių naudojimas,
- prekės „čia ir dabar“,
- kainos konkurencija ,
- ilgi mokėjimo terminai,
- skirtinga apskaitos sistema.

ŠVEDIJA: IKEA - derybų mokykla

<u>Pasirinktas kelias</u> – patys kreipiasi į mus.

<u>Kultūriniai ypatumai:</u>

- patys linkę ieškoti tiekėjų,
- ilga bendradarbiavimo pradžia ir ilgi biurokratiniai procesai,
- naudoja „klausinėjimo“ technikas,
- atvira kainų skaičiuoklė,
- atvirai pasakoma, ko nori ir ką siūlo už tai,
- vertinamos įmonės/pardavėjo savybės – pozityvumas, atvirumas, iniciatyvumas, įsiklausymas į poreikius.

Vokietija – bendraukime vokiškai, o vėliau tinka ir anglų

Pasirinktas kelias - pardavimų agentas, kuris kalba vokiškai ir supranta jų kultūrą.

Kultūriniai ypatumai:

- verslo kalba- kliento kalba,
- pedantai, planuojantys laiką ir pirkimus,
- pageidautina rekomendacija ar įvardinti kitas įmones su kuriomis dirbate,
- svarbus kreipinys – mandagu kreiptis oficialiai pavarde, pridedant laipsnį („pone daktare“),
- atviras dalykinis bendravimas,
- pirmas susitikimas po bandomosios partijos.

Prancūzija – „ne parlent pas anglais“

Pasirinktas kelias – netiesioginis kelias. Dalyvavimas specializuotume verslo partnerių paieškos projekte kartu su organizacija „Versli Lietuva“.

Kultūriniai ypatumai:

- Anglų kalba tikrai nekalba, verslo kalba- tik prancūzų.
- Uždaras ir skeptiškas požiūris.
- Nemėgsta spaudimo taktikos, įžūlaus humoro.
- Ilgos derybos.

Italija – ekspresyvi šalis

Pasirinktas kelias – tiesioginis kontaktas ir parodų metu užmegzti kontaktai.

Kultūriniai ypatumai:

•ekspresyvūs, emocionalūs, mėgsta gąsdinti,
•neskuba atsakyti, jei jiems tai nėra svarbu,
•valgymas ir gėrimas – viena svarbiausių verslo žaidimo dalių.
•bendravimo ir išvaizdos prestižas.

Netiesioginio bendravimo stiliaus šalys: Indija

Pasirinktas kelias – tiesioginis kontaktas gautas per internetinę verslo svetainę.

Kultūriniai ypatumai:

- verslo atašė pagalba bendradarbiavimo pradžioje,
- galiojantys importo reikalavimai,
- sertifikatai, dokumentai,
- uždaras ir nelabai sąžiningas bendravimas.

Netiesioginio bendravimo stiliaus šalys: Šri Lanka, Mauricijus

Pasirinktas kelias – klientų rekomendacijos, verslo atašė pagalba.

Kultūriniai ypatumai:

- galiojantys importo reikalavimai,
- sertifikatai, dokumentai,
- netiesioginė kalba,
- Hierarchija,
- ilgesnis pirmas pirkimas.

Didžioji Britanija- diplomatiška verslo šalis

Pasirinktas kelias – tiesioginis kontaktas, tarpininkas.

Kultūriniai ypatumai:
- mandagūs,
- laikosi verslo protokolų ir standartų,
- dėl kainos derasi retai,
- diplomatiški.

Bendri patarimai ir akcentai

- Susipažinti su tarpkultūriniais skirtumais.
- Vizitas pas klientą.
- Pažinti savo konkurentus.
- Turėti įmonės SSGG.
- Teigiamas požiūris į klientą, jų pageidavimus.
- Raštiška korespondencija ir susitikimų protokolavimas.
- Darbas su pardavimų komanda.

Dvi geležinės tarptautinio verslo taisyklės

- Tarptautiniame versle tikimasi, kad pardavėjas taikysis prie pirkėjo.
- Tarptautiniame versle tikimasi, kad atvykėlis taikysis prie vietos papročių.*

**R.R.Gesteland. Kaip išgauti Taip. Menas bendrauti ir derėtis įvairiose kultūrose.*

AMG Misija, Vertybės

Misija – išsaugodami natūralumą, duotą gamtos, suteikiame tvirtumą baldams, formą teptukams, judėjimą žaislams, šilumą namams.

Vertybės - esame lankstūs, iniciatyvūs ir bendradarbiaujantys. Tobulindami valdymo sistemas kuriame vertę pirkėjams ir dirbame pelningai.

AČIŪ UŽ DĖMESĮ!