Истории Успеха: придется приморский сок поступает в торговую сеть КНР

Торговый дом «Консервный завод Спасский» уже оправил первую партию продукции в Китай. Центр «Мой бизнес» помог компании найти дистрибьютера и заключить с ним договор. Первую партию товара отправили в Китай 15 ноября, в течении ближайших недель произойдет вторая поставка.  
  
«Консервный завод Спасский» в этом году впервые обратился в Центр поддержки экспорта (подразделение центра «Мой бизнес»). Компании предложили стать участниками акселератора «Энергия Экспорта». За полгода интенсивных лекций и работы с консультантами предприятию удалось не просто узнать вкусы китайских потребителей, но и заключить первый контракт с дистрибьютером.  
  
— Мы договорились о поставке трех продуктов нашего завода — березовый сок и два вида нектара морковный и тыквенный. Первую партию товара на сумму 94 000 юаней отправили 15 ноября. На следующей неделе планируем отправлять еще две машины с продукцией в Китай, — сказал представитель торгового дома «Консервный завод Спасский» Роман Бакаевский.  
  
На следующей год Торговый дом «Консервный завод Спасский» планирует развивать работу с данным дистрибьютером — выпускать продукцию для китайского рынка под совместной торговой маркой.  
  
— Акселератор дал нам в первую очередь знания, благодаря которым мы смогли лучше понять потребителя Китая. Также специалисты помогали нам на всех этапах переговоров — от первой встречи с дистрибьютером до подписания договора. Нам помогли перевести все документы, адаптировать нашу этикетку под рынок Китая, — уточнил Роман Бакаевский.  
  
  
— Мы постоянно работаем над улучшением упаковки нашего товара и обновлением дизайна. Чтобы потребителям было удобно взять наш сок с собой в сумку или открыть банку без особых усилий. Сейчас мы заключаем контракт на разработку федерального бренда, — отметил Роман Бакаевский.  
  
Завод «Спасский» — единственное предприятие в крае, которое производит овощные и фруктовые консервы исключительно из местных сельхозпродуктов. Завод специально закупает продукцию только у местных крестьян и фермеров. Во-первых, производство натурального экологически чистого продукта — принцип работы завода. Во-вторых, покупка сырья у фермеров позволяет поддерживать небольшие хозяйства и даже частников и делает местный продукт востребованным. Причем поддержка фермеров заключается не только в «открытии» емкого рынка сбыта овощей, меда и ягод.