

**B2B TURGUDE**

**AVAMINE**

**B2B : TURGUDE AVAMINE**

# KOOSTÖÖ STRATEEGIAD

## EKSPORDITURGUDELE

### PEATÜKK 1: B2B KOMMUNIKATSIOON

#### *Põhiprintsiibid*

Liikuda juhuslike ekspordikontaktide loomiselt välisurgudel Eesti ekspordivõimekate ettevõtete sulandumisele ekspordituru enda B2B areenidel:

Selle asemel, et püüda luua „oma mini-tandreid“ välismaal, tuleb varustada eesti ettevõtteid oskuste ning tööriistadega mis lasevad neil ise siseneda välisuru B2B keskkonda ning asuda konkureerima eksporditurul nii kohalike kui teiste ekspordivate rahvusvaheliste ettevõtetega.

# COOPERATION STRATEGIES

## FOR EXPORT MARKETS

### PART ONE: B2B COMMUNICATION

#### *Main principles*

To move from creating random export contacts - to implementing the quality-Estonian export companies to the export market`s own B2B arenas.

Instead the attempts of creating „our own moments“ in abroad we should deliver Estonian companies the skills and the tools which secures them resources and capabilities to market entry; as they can then start the competition at the export market on their own. Both with local - and with international export companies.

# B2B AREENIL OSALUS 1

## EESMÄRK EKSPORDITURUL : LUUA SEKTORI OTSEKONTAKTID

- TUUA EESTI ETTEVÕTE **TUGEVDATULT** EKSPORDITURU B2B AREENIDELE – KULUEFFEKTIIVSELT NING KIIRELT.
- SOBIB KÕIKIDELE SEKTORITELE.
- EKSPORTTURGUDE B2B AREENIDE SÜSTEEMNE RAKENDAMINE EESTI ETTEVÕTETE KÄSUTUSSE ON OLULINE NING SIIANI KASUTAMATA VÕIMALUS

**EKSPORDITURGUDE B2B AREENIDE JOOKSEV KASUTUSSE VÕTMINE ON KÕIGE OLULISEM AVATUD VÕIMALUS MIDA EKSPORDITURUD PAKUVAD**

### FOOKUSKLIENT EESTIS

KÕIK EKSPORDITURUL KONTAKTE OTSIVAD EKSPORDIVÕIMEKAD EESTI ETTEVÕTTED. SOBIB NII JUBA EKSPORTIVATELE KUI KA EKSPORTI PLAANIVATELE ETTEVÕTETELE. SÕLTUVALT B2B AREENIST VÕIB OSALUS LISAKS KONTAKTIDELE ANDA INFOT SAMUTI KA TURUL JUBA OLEVATEST TOODETEST, SERTIFIKAATIDEST, MUUTUSTEST, TURUSTUSKANALITEST JNE.

## LÄBIVIIMINE

- ETTEVÕTTE / ETTEVÕTETE GRUPI STRATEEGIA KAARDISTAMINE EKSPORDITURUL EKSPORDINÕUNIKU POOLT
- ÕIGE SUUNITLUSE NING OSALEJATEGA (*sic!*) B2B AREENI LEIDMINE
- KONTROLLIV EELKONTAKT B2B AREENI KORRALDAJATEGA ÜRITUSE SOBIVUSEST MEIE EESMÄRKIDEGA
- OSALEJATE NIMEKIRJADE ÜRITUSE EELNE KÄTTESAAMINE KORRALDAJATELT & TARGET OSALEJATE IDENTIFITSEERIMINE
- KONVERENSI / SEMINARI / MESSI KÜLASTUS NÄITEKS **KOOS EKSPORDINÕUNIKUGA**
- B2B SUHTLUS IDENTIFITSEERITUD TARGET OSALEJATEGA NÄITEKS **KOOS EKSPORDINÕUNIKUGA**

# B2B EVENT PARTICIPATION 1

## GOAL AT THE EXPORT MARKET : NEW DIRECT SECTOR CONTACTS

- TO BRING ESTONIAN COMPANY OR THE GROUP`S TO THE B2B ARENAS IN THE EXPORT MARKET : COST EFFECTIVELY AND RAPIDLY.
- SUITS FOR ALL SECTORS.
- TO MAKE THE EXPORT MARKET`S B2B ARENAS SYSTEMATICALLY WORK FOR ESTONIAN EXPORT COMPANIES IS AN UNUSED POSSIBILITY.

**TO USE THE EXPORT MARKET`S B2B ARENAS DIRECTLY WITH THE ESTONIAN COMPANIES IS THE MOST IMPORTANT POSSIBILITY EXPORT MARKET`S OFFER.**

### TARGET CLIENT IN ESTONIA

ALL ESTONIAN COMPANIES WITH AN EXPORT POTENTIAL. FITS BOTH FOR COMPANIES WHO SELL ON THE MARKET ALREADY AND FOR THE ONE`S WHO ARE PLANNING TO EXPORT TO THIS MARKET. IN ADDITION TO B2B POSSIBILITIES COMPANIES LEARN ABOUT THE PRODUCTS ALREADY ON THE MARKET, ABOUT CERTIFICATIONS, MARKETING CHANNELS, DISTRIBUTORS, SECTOR LEADERS ETC.

## ACTIONS

- ADVISOR AND THE COMPANY AGREE ABOUT THE COMPANIES STRATEGY AT THE EXPORT MARKET
- THE RIGHT B2B ARENA/ EVENT WILL BE PICKED OUT BASED ON THIS STRATEGY AND ON THE PARTICIPANTS (*sic!*) AT THE EVENT
- PRE-CONTACTING THE EVENT ORGANIZERS TO ASSURE EVENT MEETS OUR EXPECTATIONS AND THAT THE PARTICIPANTS ARE FROM THE RIGHT LEVEL FOR OUR CLIENT ( THE RIGHT SECTOR ALONE IS NOT ENOUGH ! )
- ( IF POSSIBLE ) ASKING FOR THE LIST OF PARTICIPANTS FROM THE ORGANIZERS IN FRONT FOR IDENTIFICATION OF THE TARGETS
- ESTONIAN COMPANY VISITS THE EVENT TOGETHER FOR EXAMPLE **WITH THE EXPORT ADVISOR**
- B2B COMMUNICATION WITH THE TARGET CONTACTS AT THE EVENT FOR EXAMPLE **TOGETHER WITH THE EXPORT ADVISOR**

# B2B AREENIL OSALUS 2

## EESMÄRK EKSPORDITURUL : LUUA SEKTORI OTSEKONTAKTID

- TUUA EESTI ETTEVÕTE **ISESEISVALT** EKSPORDITURU B2B AREENIDELE — KULUEFFEKTIIVSELT NING KIIRELT.
- SOBIB KÕIKIDELE SEKTORITELE.
- EKSPORTTURGUDE B2B AREENIDE SÜSTEEMNE RAKENDAMINE EESTI ETTEVÕTETE KÄSUTUSSE ON OLULINE NING SIIANI SÜSTEEMSELT LAIEMALT MITTE KASUTATUD VÕIMALUS

**EKSPORDITURGUDE B2B AREENIDE JOOKSEV KASUTUSSE VÕTMINE ON KÕIGE OLULISEM AVATUD VÕIMALUS MIDA EKSPORDITURUD PAKUVAD**

### FOOKUSKLIENT EESTIS

KÕIK EKSPORDITURUL KONTAKTE OTSIVAD EKSPORDIVÕIMEKAD EESTI ETTEVÕTTED. SOBIB NII JUBA EKSPORTIVATELE KUI KA EKSPORTI PLAANIVATELE ETTEVÕTETELE. SÕLTUVALT B2B AREENIST VÕIB OSALUS LISAKS KONTAKTIDELE ANDA INFOT SAMUTI KA TURUL JUBA OLEVATEST TOODETEST, SERTIFIKAATIDEST, MUUTUSTEST, TURUSTUSKANALITEST JNE.

## LÄBIVIIMINE

- ETTEVÕTTE / ETTEVÕTETE GRUPI STRATEEGIA KAARDISTAMINE
- ÕIGE SUUNITLUSE NING OSALEJATEGA (*sic!*) B2B AREENI LEIDMINE
- KONTROLLIV EELKONTAKT B2B AREENI KORRALDAJATEGA ÜRITUSE SOBIVUSEST MEIE EESMÄRKIDEGA
- OSALEJATE NIMEKIRJADE ÜRITUSE EELNE KÄTTESAAMINE KORRALDAJATELT & TARGET OSALEJATE IDENTIFITSEERIMINE
- KONVERNTSI / SEMINARI / MESSI KÜLASTUS **ISESEISVALT**
- B2B SUHTLUS IDENTIFITSEERITUD TARGET OSALEJATEGA **ISESEISVALT**

# B2B EVENT PARTICIPATION 2

## GOAL AT THE EXPORT MARKET : NEW DIRECT SECTOR CONTACTS

- TO BRING ESTONIAN COMPANY **INDEPENDENTLY** TO THE B2B ARENAS IN THE EXPORT MARKET : COST EFFECTIVELY AND RAPIDLY.
- SUITS TO ALL SECTORS.
- TO MAKE THE EXPORT MARKET`S B2B ARENAS SYSTEMATICALLY WORK FOR ESTONIAN EXPORT COMPANIES

**TO USE THE EXPORT MARKET`S B2B ARENAS DIRECTLY WITH THE ESTONIAN COMPANIES IS THE MOST IMPORTANT POSSIBILITY EXPORT MARKET`S OFFER.**

### TARGET CLIENT IN ESTONIA

ALL ESTONIAN COMPANIES WITH AN EXPORT POTENTIAL. FITS BOTH FOR COMPANIES WHO SELL ON THE MARKET ALREADY AND FOR THE ONE`S WHO ARE PLANNING TO EXPORT TO THIS MARKET. IN ADDITION TO B2B POSSIBILITIES COMPANIES LEARN ABOUT THE PRODUCTS ALREADY ON THE MARKET, ABOUT CERTIFICATIONS, MARKETING CHANNELS, DISTRIBUTORS, SECTOR LEADERS ETC.

## ACTIONS

- PARTIES AGREE ABOUT THE COMPANIES STRATEGY AT THE EXPORT MARKET
- THE RIGHT B2B ARENA/ EVENT WILL BE PICKED OUT BASED ON THIS STRATEGY AND ON THE PARTICIPANTS (*sic!*) AT THE EVENT
- PRE-CONTACTING THE EVENT ORGANIZERS TO ASSURE EVENT MEETS OUR EXPECTATIONS AND THAT THE PARTICIPANTS ARE FROM THE RIGHT LEVEL FOR OUR CLIENT ( THE RIGHT SECTOR ALONE IS NOT ENOUGH ! )
- ( IF POSSIBLE ) ASKING FOR THE LIST OF PARTICIPANTS FROM THE ORGANIZERS IN FRONT FOR IDENTIFICATION OF THE TARGETS
- ESTONIAN COMPANY VISITS THE EVENT **ON IT`S OWN**
- B2B COMMUNICATION WITH THE TARGET CONTACTS AT THE EVENT **ON IT`S OWN**

# B2B AREENIL ESINEMINE

## EESMÄRK EKSPORDITURUL: NÄIDATA EESTI ETTEVÕTTEID EKSPORDITURUL

- **TUUA EESTI ETTEVÕTE (ETTEVÕTTED) ESINEMA EKSPORDITURU B2B AREENIDELE** KIIRELT NING PAINDLIKULT.
- SOBIB KÕIKIDELE SEKTORITELE.
- EKSPORTTURGUDE B2B AREENIDE SÜSTEEMNE RAKENDAMINE EESTI ETTEVÕTETE KÄSUTUSSE ON OLULINE NING SIIANI SEKTORITE BAASIL SÜSTEEMI VIIMATA VÕIMALUS. ET SAADA OSAKS VÄLISTURU ERIALARINGKONNAST TULEB KÄIA SÜSTEEMSELT VALITUD ÜRITUSTEL AASTA AASTA JÄREL.

**EKSPORDITURGUDE B2B AREENIDE JOOKSEV KASUTUSSE VÕTMINE ON KÕIGE OLULISEM AVATUD VÕIMALUS MIDA EKSPORDITURUD PAKUVAD**

### FOOKUSKLIENT EESTIS

KÕIK EKSPORDITURUL KONTAKTE OTSIVAD EKSPORDIVÕIMEKAD EESTI ETTEVÕTTED. SOBIB NII JUBA EKSPORTIVATELE KUI KA EKSPORTI PLAANIVATELE ETTEVÕTETELE. SÕLTUVALT B2B AREENIST VÕIB OSALUS LISAKS KONTAKTIDELE ANDA INFOT SAMUTI KA TURUL JUBA OLEVATEST TOODETEST, SERTIFIKAATIDEST, MUUTUSTEST, TURUSTUSKANALITEST JNE.

## LÄBIVIIMINE

- ETTEVÕTTE/ETTEVÕTETE TOODETE & STRATEEGIA AKTUAALSUSE KAALUMINE EKSPORDITURUL EKSPORDINÕUNIKU POOLT
- ÕIGE TEEMA NING OSALEJATEGA (*sic!*) B2B AREENI LEIDMINE, KOOSTÖÖS ETTEKANDE SISU VALIMINE
- KONTROLLIV EELKONTAKT B2B AREENI KORRALDAJATEGA ÜRITUSE SOBIVUSEST MEIE EESMÄRKIDEGA
- **EESTI ETTEVÕTTELE EVENDIL ESINEMISVÕIMALUSE SAAVUTAMINE** ( TAVALISELT: OSTMINE )
- OSALEJATE NIMEKIRJADE ÜRITUSE EELNE KÄTTESAAMINE KORRALDAJATELT & TARGET OSALEJATE IDENTIFITSEERIMINE
- KONVERENTSIL / SEMINARIL / MESSIL **ESINEMINE NÄITEKS KOOS EKSPORDINÕUNIKUGA**

# AT B2B EVENT PRESENTATION

## GOAL AT THE EXPORT MARKET : MAKE ESTONIAN COMPANIES VISIBLE

- **TO SHOW OFF ESTONIAN COMPANY (COMPANIES) AT THE B2B ARENA AT THE EXPORT MARKET** : TIME EFFECTIV & FLEXIBEL
- SUITS FOR ALL SECTORS.
- TO MAKE THE EXPORT MARKET`S B2B ARENAS SYSTEMATICALLY WORK FOR ESTONIAN EXPORT SECTORS.

**TO USE THE EXPORT MARKET`S B2B ARENAS DIRECTLY WITH THE ESTONIAN COMPANIES IS THE MOST IMPORTANT POSSIBILITY EXPORT MARKET`S OFFER.**

### TARGET CLIENT IN ESTONIA

ALL ESTONIAN COMPANIES WITH AN EXPORT POTENTIAL. FITS BOTH FOR COMPANIES WHO SELL ON THE MARKET ALREADY AND FOR THE ONE`S WHO ARE PLANNING TO EXPORT TO THIS MARKET. IN ADDITION TO B2B POSSIBILITIES COMPANIES LEARN ABOUT THE PRODUCTS ALREADY ON THE MARKET, ABOUT CERTIFICATIONS, MARKETING CHANNELS, DISTRIBUTORS, SECTOR LEADERS ETC.

## ACTIONS

- ADVISOR WILL VALUE THE ESTONIAN EXPORT COMPANIE`S PRODUCT`S ACTUALITY FOR THE EXPORT MARKET
- THE RIGHT B2B ARENA/ EVENT WILL BE PICKED OUT BASED ON THIS AND TOGETHER THE THEME FOR THE PRESENTATION
- PRE-CONTACTING THE EVENT ORGANIZERS TO ASSURE EVENT MEETS OUR EXPECTATIONS AND THAT THE PARTICIPANTS ARE FROM THE RIGHT LEVEL FOR OUR CLIENT ( THE RIGHT SECTOR ALONE IS NOT ENOUGH ! )
- **ACHIEVING** ( OFTEN BY PURCHASE ) **THE ROLE OF THE PRESENTER AT THE EVENT FOR ESTONIAN COMPANY**
- ASKING FOR THE LIST OF PARTICIPANTS FROM THE ORGANIZERS IN FRONT FOR IDENTIFICATION OF THE TARGETS
- ESTONIAN COMPANY **HOLDS THE PRESENTATION IN THE EVENT F.EX.TOGETHER WITH THE EXPORT ADVISOR**

# SEKTORITE DELEGATSIOONID

## EESMÄRK EKSPORDITURUL : LUUA SEKTORITEVAHELISED OTSEKONTAKTID

- SUURETTEVÕTTED VÕI ETTEVÕTETE GRUPID, SEKTORITE JA ERIALADE LIIDUD, MAAKONDADE ESINDAJAD
- LUUA OTSESUHTED EESTI NING EKSPORDIMAA VAHEL EFFEKTIIVSELT NING PLAANITULT
- SOBIB KOOSTÖÖ ARENGUKS KA SEKTORI EESTI ETTEVÕTETE NING EESTI RIIKLIKE ASUTUSTE VAHEL.

NORRAS OLEME ÜLES EHITANUD NING 2015 LÄBI VIINUD EESTI ASFALDILIIDU, EESTI MAANTEAMETI & KÕRGGKOLIDE ÜHISDELEGATSIOONI NÄDALAPIKKUSE PROGRAMMI. COUNTERPART: NORRA RIIKLIK MAANTEAMET, NORRA JUHTIVAD TEEDE PROJEKTEERIMIS- NING EHITUSORGANISATSIOONID NING KÕRGGKOLID. DELEGATSIOON OLI VÄGA EDUKAS.

**PIDAGEM MEELES – EKSPORDITURU RIIKLIKUD ETTEVÕTTED MÄÄRAVAD SELLE TURU TINGIMUSED NING ÜHEST IMPORTPARTNERIST POSITIIVSE PILDID OLEMASOLU ON VÄGA OLULINE.**

### FOOKUSKLIENT EESTIS

ERIALADE LIIDUD, JUHTIVAD SEKTORITE ETTEVÕTTED NING INSTITUTSIOONID  
RIIKLIKUD SEKTORI ASUTUSED NING REGLEMENTEERIJAD  
MAAKONDADE DELEGATSIOONID INVESTEERIMISVAJADUSTE NING – VÕIMALUSTEGA  
ÕPPEASUTUSED, LOOMELIIDUD

## LÄBIVIIMINE – MÕLEMAL SUUNAL – NII EESTISSE KUI EKSPORDITURULE

- PIKAAJALINE NING TÕHUS ETTE PLANEERIMINE OSALEJATEGA
- TELLIMUS ALATI EESTIST: MEIE VALIME, MIS MEIE RIIGILE ON KASULIK
- KOOSTÖÖS EESTI OSALEJATEGA NIMEKIRJADEST POTENSIAALSETE COUNTERPART-IDE VALIMINE NING NENDE KAASAMINE
- HEA TASAKAAL EESI ASUTUSTE, EKSPORDIETTEVÕTETE NING EKSPORDIRIIGI OSALEJATE SOOVIDE NING EESMÄRKIDE VAHEL
- KOOSTÖÖS EAS HQ, SEKTORILIITUDE NING SAATKONDADE VÕRGUGA

# SECTOR DELEGATIONS

## GOAL AT THE EXPORT MARKET : NEW DIRECT SECTOR CONTACTS

- FOR LARGE ESTONIAN COMPANIES OR COMPANY GROUPS, FOR SECTOR UNIONS, STATE COMPANIES AND COUNTY REP'S
- TO DEVELOP DIRECT COMMUNICATION BETWEEN ESTONIA AND THE EXPORT COUNTRY
- ABLE TO CREATE NEW ENERGIES ALSO BETWEEN ESTONIAN OWN EXPORT COMPANIES AND STATE INSTITUTIONS

NORWAY 2015: THE LARGE DELEGATION OF ESTONIAN PAVEMENT UNION, ESTONIAN ROAD ADMINISTRATION, UNIVERSITIES AND SECTOR COMPANIES. COUNTERPART: NORWEGIAN ROAD ADMINISTRATION LEADERS, LEADING INFRASTRUCTURE ENGINEERING AND BUILDING COMPANIES, NORWEGIAN UNIVERSITIES AND SECTOR COMPANIES.

**IT IS THE PUBLIC SECTOR WITH THE STATE OWNED COMPANIES IN FRONT WHO CREATES THE IMPORT REGULATIONS IN MARKET. IT IS VERY IMPORTANT ESTONIA HAS A POSITIVE IMAGE FOR THEM, WITHIN ESTONIA SUCH A CONTACT DEVELOPMENT IS NEEDED NOT ONLY ACROSS THE BORDERS BUT ALSO INSIDE THE COUNTRY. IT STRENGTHENS EAS AMONG ESTONIAN PUBLIC INSTITUTIONS AND COMPANIES.**

### TARGET CLIENT IN ESTONIA

SECTOR UNIONS, LEADING SECTOR COMPANIES AND INSTITUTIONS  
PUBLIC SECTOR STATE OWNED COMPANIES  
COUNTY DELEGATIONS WITH INVESTMENTS PROJECTS AND POSSIBILITIES  
EDUCATIONAL INSTITUTIONS AND CREATIVE UNIONS

## ACTIONS – IN BOTH DIRECTIONS – TO ESTONIA & TOWARDS EXPORT MARKET

- LONGTERM PREPARATION PERIOD NEEDED, TIGHT COOPERATION WITH THE ESTONIAN PARTICIPANTS
- THE SET-UP, THE REQUEST ALWAYS ESTONIA CENTERED: WE CHOOSE WHAT OUR COUNTRY NEEDS
- TOGETHER WITH ESTONIAN PARTICIPANTS – THE CHOICE OF COUNTERPARTS IN ABROAD FROM „WISH LIST“
- GOOD BALANCE BETWEEN THE ESTONIAN INSTITUTIONS /EXPORT COMPANIES AND THE EXPORT MARKET CONTACTS GOALS
- TOGETHER WITH EAS HQ, SECTOR UNIONS AND EMBASSIES

**MEIE ETTEVÕTTED VAJAVAD OSKUSI**



# EKSPORDITÖÖRIISTAD

## EKSPORDITURGUDELE

### PEATÜKK 2: ETTEVÕTTE EKSPORDITÖÖRIISTAD

#### *Põhiprintsiibid*

Eesti ettevõtted vajavad ekspordi õnnestumiseks palju enam, kui vaid kontakte turul. Vastupidi, heade kontaktide tekkimine liiga vara, kui eesti ettevõtte pole võimeline veel ekspordi läbi viima täies mahus – on talle lausa kahjulik. Ettevõtte ei suuda tarnet läbi viia – või viib läbi nii suurte vigadega, et turukontakt vaevu alustatud koostöö katkestab.

Järgnevalt on ülevaade tööriistadest / teadmistest, mida ettevõtte vajab nii uuele eksporditurule sisenedes kui ka siin juba tegutsedes.

# EXPORT TOOLS

## FOR EXPORT MARKETS

### PART TWO: EXPORT COMPANY'S TOOLBOX

#### *Main principles*

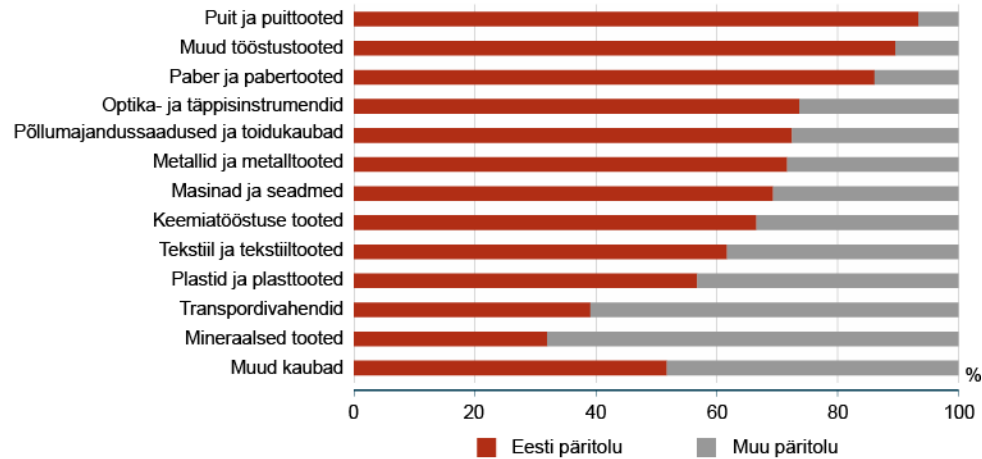
Estonian companies need much more variable support for the export market entry than just some contacts at the export market. It's actually dangerous for one starting estonian exporter to achieve too good contacts too early, before they are ready for exporting in all it's issues. If they fail to deliver - the new export market contact will not continue the partnership.

Following is description of the tools / knowledges exporting companies need.

# EKSPORDITURUL ETTEVÖTTE LOOMINE

## EESMÄRK EKSPORDITURUL: PAKKUDA TOODET VÕI TEENUST LEGAALSELT

Eesti päritolu kaupade osatähtsus kaubajaotistes, 2015



### FOOKUSKLIENT EESTIS

NAGU ÜLALOLEVAST SEKTORITE LÕIKEST ON NÄHA: SUUR OSA EESTI EKSPORTI VAJAB „LISAKS TRANSPORDILE „ KA TEENUSEOSUTAMIST. PUIDUSEKTORI MAJAD, SEINA/LAGEDE ELEMENTID, MOODUL- EHITISED; METALLI JA TÖÖSTUSTOOTED, MASINAD /SEADMED — VAJAVAD EKSPORDITURUL PAIGALDUST: TARNE LÕPULEVIIMIST. SEDA POLE VÕIMALIK TEHA ILMA KOHALIKKU ETTEVÕTET LOOMATA NING OMA KOAHPEAL TÖÖTADA SOOVIVATE EESTI TÖÖTAJATE NORRASE TÖÖLE EEL- REGISTREERIMISETA.

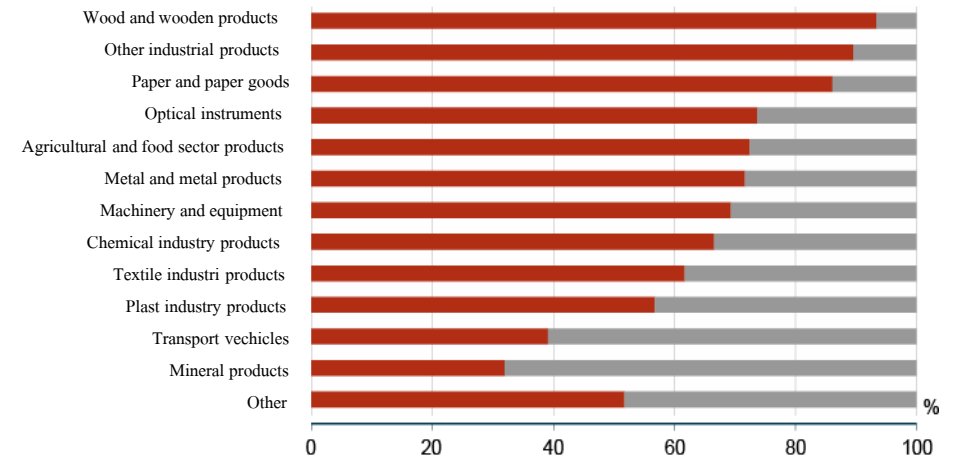
## LÄBIVIIMINE : KURSUSED EESTI ETTEVÕTETELE

- ETTEVÕTTELE TÛTARETTEVÕTTE VÕI UUE ETTEVÕTTE LOOMINE EKSPORDITURUL TÕÕTAMISEKS
- VÄLISTURUL OPEREERIMISE KULU VERSUS TULU SUURUS EESTI ETTEVÕTTELE — KAS SEE ÜLDSE TASUB ÄRA?
- EKSPORDITURUL SEADUSEGA REGULEERITUD PALGAMÄÄRAD NING TÕÕTAJATELE MINEVAD KULUD
- SOOVID TEHA VAID „KIIRET TARNET“? SEE POLE VÕIMALIK. OLED END REGISTREERINUD, PEAD JÄTKAMA ARUANDLUST .

# ESTABLISHING THE LOCAL COMPANY

## GOAL AT THE EXPORT MARKET: TO OFFER THE PRODUCT OR SERVICE LEGALLY

Estonian own, locally produced goods (red) in the sum of the all exports (grey) from Estonia in 2015



### TARGET CLIENT IN ESTONIA

AS WE SEE FROM THE CHART ABOVE: VERY LARGE PART OF ESTONIAN OVERALL EXPORT NEED FAR MORE THEN JUST THE TRANSPORT AND TOLL SERVICE. WOODEN SECTOR, METAL AND MACHINERY, BIG PART OF INDUSTRIAL PRODUCTS MUST BE ASSEMBLED AT THE EXPORT MARKET — TO FINISH THE EXPORT SUPPLY. FOR THET ESTONIAN COMPANY MUST ESTABLISH LOCAL (NORWEGIAN) COMPANY, HIRE THEIR OWN WORKES THROUGH THAT UNIT, WHILE WORKERS ARE IN NORWAY — LONG TIME BEFORE THE EXPORT DELIVERY.

## ACTIONS: TRAININGS FOR ESTONIAN COMPANIES

- ESTABLISHING THE COMPANY AT THE EXPORT MARKET, REGISTRATING THE DELIVERY TEAM WORKERS AT THE LOCAL COMPANY BRANCH
- THE COSTS OF THE OPERATION AT THE EXPORT MARKET(S) AND THE OPERATION`S REAL VALUE / COST CONSIDERATION
- THE LOCAL VAGES AND EMPLOYER / EMPLOYEE TAXES, MEDICAL INSURANCE, WORKERS LIVING CONDITIONS ETC.
- WANT TO MAKE „A QUICK DELIVERY“? IT IS NOT POSSIBLE. THE LOCAL MARKET BOOKKEEPING MUST LAST THOROUGH THE YEAR.

# EKSPORDITURUL VAJALIKE SERTIFIKAATIDE OMANDAMINE

# OBTAINING THE NECESSARY CERTIFICATIONS FOR THE MARKET ENTRY

EESMÄRK EKSPORDITURUL: OLLA VÖRDVÄÄRSES SEISUS KONKURENTIDEGA

GOAL AT THE EXPORT MARKET: TO ACHIEVE THE LEVEL OF THE COMPETITORS



## FOOKUSKLIENT EESTIS

SERTIFIKAATIDE, JA REGISTREERIMISTE VAJADUS VARIEERUB SEKTORIPÕHISELT. ON TOOTEID, MIDA POLE VÕIMALIK TURUSTADA ILMA VAJALIKE SERTIFIKAATIDETA. ON SEKTORID KUS ÜLDINE SEKTORISISENE KNOW-HOW ON NII KÕRGE, ET SEE JÄÄB VÄLISETTEVÕTETE KELLEL POLE TIHEDALT KOOSTÖÖD TEGEVAT NORRA PARTNERIT - KÄTTESAAMATUKS. NORRA ON TUGEVALT OMA KEELE KESKNE, NING ERANDID POLE SIIN KA SELLE TEEMA ALASED INFOBAASID EGA JUHATAVAD VEEBID TIHTI.

## TARGET CLIENT IN ESTONIA

CERTIFICATIONS, LIENCES ETC. THE LEVEL OF THE MARKET ENTRY DUE LIENCES DIFFERENTS FROM SECTOR TO SECTOR. THERE ARE PRODUCTS NOT POSSIBLE TO MARKET WITHOUT - AND THERE IS SECTORS WHERE YOUR EXPORT CLIENTS CERTIFICATION CAN BE „USED“ BY YOU — BUT THEN YOUR CLIENT IS RESPONSIBLE THAT YOUR PRODUCT IS UP TO THE STANDARDS, THERE IS SECTORS WITH SO HIGH REGULATIONS THAT THEY ARE NOT ACHIEVEBLE FOR FOREIGN COMPANIES WITHOUT LONG TIME LOCAL COOPERATION PARTNER.

## LÄBIVIIMINE : INFOTUNNID EESTI ETTEVÕTETE SEKTORITE KAUPA

- SEKTORI SERTIFIKAATIDE, LUBADE JM TUTVUSTUS
- NENDE VAJALIKKUSE KAALUKUS EKSPORDITURUL, HINNAD NING OMANDAMISELE KULUV AEG
- NENDE OMANDAMISEKS VAJALIK ETTEVÕTTESISENE VALMIDUS
- VARIANDID: MÕNDA SAAB ASENDADA VÄLISTELLIJA OMA JUBA OLEMASOLEV SERTIFIKAAT — KOHUSTUSED SIIS LAIENEVAD!

## ACTIONS: INFORMATION MEETINGS BY THE SECTORS

- SECTOR CERTIFICATIONS, LIENCES, OTHER LOCAL REGISTRATIONS - INTRODUCTION
- HOW MUCH „WEIGHT“ THEY CARRY AT THE LOCAL MARKET, PRICES AND THE TIMELINE FOR OBTAINING
- EXPORT COMPANY'S READINESS FOR OBTAINING THE PERMITS

# EKSPORDITURULE ARUSAADAVA JA TÖÖTAVA WEBI LOOMINE

EESMÄRK EKSPORDITURUL: WEB PEAB OLEMA EKSPORDIMÜÜGI INSTRUMENT



## FOOKUSKLIENT EESTIS

EESTI ETTEVÕTETE KODULEHED ON VÄGA ERINEVATE TASEMETEGA — PRAKTILISELT ARVUTITE ALGUSAEGADEST KUNI TÄNASESSE PÄEVA! MÄRKIMISVÄÄRNE ON KA EDUKATE EKSPORDIETTEVÕTETE AJAST JA ARUST VEEBID. TIHTI ON KAHJUKS NII — ET EKSPORDIKLIENTE ON SUHTELISELT VÄHE, KUID NAD ON STABIILSED NING OLLAKSE RAHUL? NING VEEB KUI SELLINE ON JÄÄNUD TÄIESTI ILMA TÄHELEPANUTA. VEEB ON IGA ETTEVÕTTE PEAKS MAAILMA — TIHTI AINUS, MIDA VÄLISKLIENT KUNAGI AVAB.

EESTI TASEMEGA IT RIIGIS PEAKSID MEIE ETTEVÕTETE VEEBID SÄRAMA NII LAHENDUSTELT KUI VÕIMALUSTELT HOIDA EESTI ETTEVÕTTEGA TIHEDAT SIDET JOOKSVAS AJAS.

## LÄBIVIIMINE : WORKSHOPIID EESTI PARIMATELT VEEBITEGIJATELT

- ERINEVATE PLATFORMIDE JA PÕHILAHENDUSTE TUTVUSTUS — MIDA SA SOOVID, ET SINU VEEB TEEB?
- DOMEENIDE HALDAMINE, OPTIMEERIMINE NING ETTEVÕTTE JAOKS TÖÖLEPANEK LÄBI OTSINGUSÕNADE WIDE
- KUIDAS VÄLJA TUUA PARIM OMA ETTEVÕTTEST NING SELLEGA JÄÄDA MEELDE?
- HOIA VEEB KLAAR: KUI KLIENT EKSIB SU VEEBI TEEMADESSE, PILTIDESSE — LAHKUB TA KIIRELT TAGASI TULEMATA

# CREATING THE COMPANY HOMEPAGE WHICH REALLY WORKS FOR THE EXPORT MARKET

GOAL AT THE EXPORT MARKET: WEB MUST BE A WORKING SALES TOOL



## TARGET CLIENT IN ESTONIA

THE HOMEPAGES OF THE ESTONIAN COMPANIES ARE OF VERY VARIOUS TECHNICAL LEVEL — BASICALLY FROM THE START OF THE AGE OF COMPUTERS — UNTIL THE DAY TODAY! ADDITIONALLY SURPRISING IS THAT KNOWN ESTONIAN EXPORTERS HAVE HOMEPAGES WHICH ARE REALLY TOTALLY OUTDATED!

THE REASON MAY BE THAT OFTEN THEY PERMANENT INTERNATIONAL PARTNERS FOR YEARS AND WEB WILL GET NO ATTENTION. COMPANIES HOMEPAGE IS COMPANIES MAIN ENTRANCE DOOR TO THE WORLD — OFTEN THE ONLY ONE EVER OPENED BY INTERNATIONAL POTENTIAL NEW CUSTOMERS!

ESTONIA AS A LEADING ICT AND TECHNOLOGY COUNTRY SHOULD HAVE THE BEST WEBPAGE SOLUTIONS.

## ACTIONS: WORKSHOPS FROM ESTONIAN BEST WEBMASTERS

- PRESENTATION OF DIFFERENT PLATFORMS AND MAIN TECH SOLUTIONS — HOW SHOULD YOUR WEB PAGE ACT?
- THE OWNERSHIP OF THE (INT.) DOMAIN, OPTIMIZE TOWARDS THE SEARCH MOTORS BY EXPORT MARKET LANGUAGE WIDE
- HOW TO LIFT UP THE BEST ABOUT YOUR COMPANY AND GET NOTICED?
- LESS IS MORE: IF CLIENT DON'T GET THE OVERALL IMPRESSION UNDER 3 MINUTES — HE OR SHE MOVES ON..

# TASEMEL TÕLKETEENUSED

## EESMÄRK EKSPORDITURUL – OLLA TÕSISELTVÕETAV

KUI TASEMEL TÕLKETEENUSE LEIDMINE KÄIB EKSPORTIDA SOOVIVALE ETTEVÕTTELE ÜLE JÕU – KUIDAS SELLE PÕHJAL KAALUB VÄLISETTEVÕTTE SELLE ETTEVÕTTE ÜLDIST VÕIMEKUST? ET TA SAAB ARU TÖÖJONISTEST, DETAILSETEST MEILIDEST NING ÜLDSE KOGU VÕIMALIKUST KOOSTÖÖST? KEELE KASUTUSSE NING TÕLKE VALIKUSSE TULEB INVESTEERIDA HOOLT JA AEGA. SEE ON ETTEVÕTTE RAHVUSVAHELINE PORTREE – NING VÕIMEKUSE ANDUR. MIS KEELED TE OMA VÕÕRKEELTEKS VALITE – ON VEIDI VABAM KÜSIMUS. KUID PIDAGE MEELES – KODUSE TUNDE TEKITAMINE KOHALIKU KEELE KASUTAMISEGA KINNISTAB LUGEJA EKRAANILE..

### FOOKUSKLIENT EESTIS

KÕIK EKSPORTIVAD ETTEVÕTTED KES KASUTAVAD VEEBI NING TEISI TURUSTUSMATERJALE

## LÄBIVIIMINE : WORKSHOPID EESTI PARIMETALT TÕLKEBÜROODELT

- ÜKS VÕIMALUS SELLISEID BÜROOSID ÄRA TUNDA - ON, ET NAD PAKUVAD SIMULTAANTÕLGET ÄRIINIMESTELE
- KA ÜLIKOOLOIDE JUURES OLEVAD KEELETEADUSKONNA SPETSIALISTID ON SÜGAVA KEELEÕPPEGA
- PAKKUDA VÕIMALUST OLEMASOLEVAID MATERJALE HINNATA

# EXCELLENT TRANSLATION SERVICES

## GOAL AT THE EXPORT MARKET: TO BE TAKEN SERIOUSLY

IF FINDING THE QUALITY TRANSLATION SERVICES IS TOO DIFFICULT – WHAT DOES IT SAY TO THE INTERNATIONAL CUSTOMER? HOW HE WILL VALUE THE POTENTIAL OF THE ESTONIAN COMPANY IN OTHER AREAS..LIKE UNDERSTANDING DETAILED ORDERS, DRAWINGS, CERTIFICATIONS AND OTHER MATTERS? WILL HE GET THE IMPRESSION THAT THE COOPERATION WILL GO SMOOTHLY ?

ONE MUST INVEST BOTH TIME AND ATTENTION IN THE FINDING THE RIGHT TRANSLATION PARTNER. WHICH LANGUAGES TO CHOOSE FOR COMMUNICATION BOTH DIGITALLY AND ON PAPER – IS A SECONDARY ISSUE. BUT THE USE OF THE LOCAL LANGUAGE KEEPS PEOPLE READING..

### TARGET CLIENT IN ESTONIA

ALL EXPORTING COMPANIES WHICH USE HOMEPAGE AND MARKETING MATERIALS

## ACTIONS: WORKSHOPS FROM LEADING ESTONIAN TRANSLATION AGENCIES

- ONE POSSIBILITY TO RECOGNIZE QUALITY TRANSLATION AGENCIES IS – THEY OFFER SIMULTANEOUS TRANSLATION FOR BUSINESS
- THE LINGUAL DEPARTEMENTS BY UNIVERSITIES HAVE GOOD SPECIALISTS
- TO OFFER THE REVIEW OF THE ALREADY EXISTING MATERIALS

# ETTEVÖTTELE EKSPORDITURULE TULEKU ÜLDSTRATEEGIA KOOSTAMINE

## EESMÄRK EKSPORDITURUL: MITTE KULUTADA AEGA JA RAHA VALESTI

STRATEEGIA ISEENESEST VÕIB OLLA VÄGA LIHTNE, KUID OLULINE ON:

- KULUTADA AEGA NING ÕPPIDA TUNDMA EESTI ETTEVÕTET –VÕIMALUSED JA VAHENDID
- ANALÜÜSIDA DETAILSELT KOHALIKKU EKSPORDITURGU ANTUD SEKTORIS NING B2B AREENE.
- KUULATA, KUIDAS EESTI ETTEVÕTE END ISE EKSPORDITURUL TÖÖTAMAS NÄEB – SAADA SOBIMA NING TÖÖLE EKSPORDITURUL OLEVATE VÕIMALUSTEGA.

### FOKUSKLIENT EESTIS

KUNA STRATEEGIAID ON NII KULUKAID KUI ODAVAID – SIIS OTSEST PIIRI SIIN PANNA EI SAA. TULEB VAID MEELES PIDADA – IGA VÄIKE PROJEKT NEELAB PEA SAMAPALJU ENERGIAT JA AEGA- KUI SUUR. SEETÕTTU TULEB KAALUDA NII OMAPOOLSET KUI ETTEVÕTTE ENDA POOLSET PANUSTAMISE SUURUST. SEE PEAKS OLEMA ENAMVÄHEM TASAKAALUS ETTEVÕTTE SUURUSE JA VÕIMEKUSEGA.

EKSPORTI ALUSTAVATEL ETTEVÕTETEL ON SOOVITAV SELLES ETAPIS LIIKUDA EDASI ÜHISELT – OLENEMATA SEKTORIAALSEST KUULUVUSEST -KASUTADES NII TEINETEISE KOGEMUSI NING EDASILIIKUMISE TEMPOT. ÜKSI ON OHT JÄÄDA STOPPAMA.

# CREATING THE GENERAL MARKET ENTRY STRATEGY FOR THE (EXPORTING) COMPANY

## GOAL AT THE EXPORT MARKET: TO NOT WASTE TIME OR MONEY

THE STRATEGY ITSELF CAN BE QUITE SIMPLE BUT IT REQUIRES:

- TO GET TO KNOW THE ESTONIAN COMPANY – THE POSSIBILITIES AND THE RESSOURCES
- TO ANALYZE DETAILED THE LOCAL EXPORT MARKET AND THE B2B POSSIBILITIES
- ALSO – LISTEN GOOD TO THE COMPANY – THEY HAVE A GOOD GUT FEELING ABOUT THEIR OWN CAPABILITY – THEY JUST NEED TO MATCH IT WITH THE RIGHT MARKET POSSIBILITIES

### TARGET CLIENT IN ESTONIA

THE STRATEGIES CAN BE BOTH VERY EXPENSIVE – AND ALSO QUITE CHEAP. TO DIFFERENCE HERE COMPANIES ISN`T IMPORTANT. IT IS MORE IMPORTANT TO KEEP IN MIND THAT SMALL PROJECTS TEND TO TAKE AS MUCH TIME AS THE LARGER ONES. IT IS SOMETHING TO REMEMBER.

THE STRATEGIC EFFORT PLANNED SHOULD FIT WITH THE SIZE AND WITH THE POSSIBILITIES / POTENTIALS OF THE EXPORT COMPANY. THEY SHOULD BE BALANCED OUT.

EXPORT STARTING COMPANIES SHOULD JOIN THE FORCES AT THIS STAGE – REGARDLESS OF THE SECTOR - AND GO ON THE LEARNING ROAD TOGETHER. IT GIVES INSPIRATION AND ENERGY (YOU`VE BEEN FOLLOWED).

BEEING ALONE CAN OFTEN END WITH QUITTING.

# LISATEEMAD

VÄLISPARTNERLUSE VORMID  
EKSPORDILEPINGUD – TASUTA BAASVARIANDID SAADAVAL  
TÖÖSTUSLIKU JA INTELEKTUAALSE OMANDI KAITSE  
LÖPPKLIENDI (ERAISIKU) SEADUSLIK KAITSE  
VAIDLUSED  
TOLLIMÄÄRAD NING SISSEVEDO REEGLID

FOOKUSKLIENT  
EESTIS

VARIA EKSPORTIVAD ETTEVÕTTED

# ADDITIONAL ISSUES

FORMS OF DOING BUSINESS  
EXPORT CONTRACTS – FREE BASIS TYPES AVAILABLE  
INDUSTRIAL & INTELLECTUAL PROPERTY  
CONSUMER PROTECTION  
DISAGREEMENT PROCEEDINGS  
TOLL AND EXPORT REQUIREMENTS

TARGET CLIENT  
IN ESTONIA

VARIOUS EXPORTING COMPANIES

 *Margit Ihlebakke* 