

**ISMERJE MEG CÉLPIACAIT! - MUNKALAP**

A modul célja, hogy a kezdő exportőr össze tudja gyűjteni a megcélzott exportpiac működésére vonatkozó információkat, majd meg tudja határozni a külpiaci lehetőségeit és a cégére leselkedő veszélyeket, ezek után útmutatást kapjon a fejlesztési lehetőségekhez. A munkalapok a fejezethez tartozó Útmutató elméleti anyagának struktúrájához igazodnak.

1. Végezze el a PESTLE-elemzést!
2. A PESTLE-elemzés adatait alapul véve végezze el az OT-elemzést!
3. Elemezze a konkurenciát és a potenciális partnereket!
4. Próbáljon konkrét megoldásokat találni a fejlesztés módjára!

Amennyiben a munkalapok kitöltéséhez vagy az eredmény értékeléséhez segítségre lenne szüksége, forduljon exporttanácsadójához!

**PESTLE-elemzés**

A fejezet Útmutatójában leírtak szerint végezze el a PESTLE-elemzést! (Ugyanazon projekthez tartozó több célpiac esetében külön-külön vizsgálja a piacokat.)

Vizsgálja meg, hogy az egyes környezeti tényezők milyen hatást gyakorolnak az exportprojektre!

|  |
| --- |
| Politikai tényezők |
| Tényező | Hatás (0/-/+)  | A hatás mértéke (1-10-ig terjedő skálán)  |
| Példa: Nagy a bürokrácia.  | - | 5 |

|  |
| --- |
| Gazdasági tényezők |
| Tényező | Hatás (0/-/+) | A hatás mértéke (1-10-ig terjedő skálán)  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| Társadalmi tényezők |
| Tényező | Hatás (0/-/+) | A hatás mértéke (1-10-ig terjedő skálán)  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| Technológiai tényezők |
| Tényező | Hatás (0/-/+) | A hatás mértéke (1-10-ig terjedő skálán)  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| Jogi tényezők |
| Tényező | Hatás (0/-/+) | A hatás mértéke (1-10-ig terjedő skálán)  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| Környezeti tényezők |
| Tényező | Hatás (0/-/+) | A hatás mértéke (1-10-ig terjedő skálán)  |
|  |  |  |

**OT-elemzés**

A PESTLE-elemzés adatait alapul véve végezze el az OT-elemzést – vizsgálja meg az exportprojektet támogató lehetőségeket, és a megvalósítást akadályozó kockázatokat! A fenti táblázatból a pozitív hatású tényezőket írja a „Lehetőségekhez”, a negatív hatásúakat pedig sorolja a „Veszélyekhez”. A semlegesnek minősített tényezőket most hagyja figyelmen kívül.

|  |  |
| --- | --- |
| Lehetőségek | Veszélyek |
| Példák: A célpiacon a következő évben életbe lép egy számunkra kedvező jogszabály.Változnak a társadalmi szokások, így nagyobb igény lesz a termékünkre.  | Példák: Az egyik konkurens cég hamarosan piacra dobja a miénkhez hasonló, de jobb minőségű termékét.A térségben jelenleg zajló politikai változások veszélyeztetik a gazdaság fejlődését. |

A továbbiakban elválasztjuk egymástól a tényeket és a hipotéziseket (feltételezéseket). Ténynek csak a hiteles forrásból származó adatokat fogadjuk el, minden mást hipotézisnek tekintünk.

|  |
| --- |
| Külső piaci lehetőségek |
| Tény | Információ forrása:  |
| Példa: A célpiacon a következő évben életbe lép egy számunkra kedvező jogszabály. | Példa: Jogtanácsostól származó információ. |

|  |
| --- |
| Külső piaci lehetőségek |
| Hipotézis | Hogyan ellenőrizhetem az információt?  |
| Példa: Változnak a társadalmi szokások, így nagyobb igény lesz a termékünkre.  | Példa: Ingyenes trendelemzésekkel / a célpiacról szóló angol nyelvű cikkekből / telefonon kérek információt a célországban működő szakmai szövetségtől. |

|  |
| --- |
| Veszélyek (Külső kockázatok)  |
| Tény | Információ forrása:  |
| Példa:A térségben heves politikai változások zajlanak. | Példa: MTI, CNN |

|  |
| --- |
| Veszélyek (Külső kockázatok)  |
| Hipotézis | Hogyan ellenőrizhetem az információt? |
| Példa:A térségben zajló politikai változások jelentősen növelik a pénzügyi kockázatokat. | Példa:A célországot jól ismerő külgazdasági szakdiplomatától / a térségbe évek óta exportáló cégtől kérek információt. |

**A konkurencia és a potenciális partnerek elemzése**

A SWOT-analízis kitűnően alkalmas a versenytársak és a potenciális üzleti partnerek elemzésére is. Nagy valószínűséggel nem tudunk olyan mennyiségű és mélységű információt összegyűjteni róluk, mint a saját cégünkről, de ebben az esetben nem is ez a célunk.

A cél az, hogy össze tudjuk hasonlítani cégünk erősségeit, gyengeségeit és az exportprojektünket befolyásoló külső tényezőket a konkurensek és a partnerek hasonló paramétereivel.

Vizsgáljuk meg a versenytársak erősségeit és gyengeségeit! Ha a konkurens cég valamiben jobb nálunk, nem biztos, hogy a felzárkózásra kell törekednünk. Nézzük meg a gyengeségeit, és vegyük figyelembe ezeket a tényezőket a saját cégünk fejlesztésekor. Ha valamiben sokkal jobbak vagyunk a versenytársaknál, azzal jelentős versenyelőnyre tehetünk szert, és pl. a kommunikációnkat is arra építhetjük.

A partnerek esetében a következőkből induljunk ki: amiben a potenciális partnerem jó, abban támogathatja a cégemet, így az erőforrásaimat másra használhatom. Amiben viszont a potenciális partnerem gyengébb, az a terület kockázatot jelent a cégem számára, amit menedzselnünk kell.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SWOT-analízis | Potenciális partnerem az exportpiacon(Konkrét céget elemezzen!) | Konkurenciám az exportpiacon(Konkrét céget elemezzen!) |
| Erősségek |  |  |
| Gyengeségek |  |  |
| Lehetőségek |  |  |
| Veszélyek |  |  |

**A fejlesztés módjai – megoldások**

|  |
| --- |
| Megvizsgáltuk, milyen kockázatok akadályozhatják az exportprojekt megvalósítását. Minden egyes kockázati tényezőhöz írja le, hogyan tervezi ezeket menedzselni!  |
|  |

|  |
| --- |
| Megvizsgáltuk, milyen lehetőségek támogathatják az exportprojekt megvalósítását. Írja le konkrétan, hogyan tudja kihasználni ezeket a lehetőségeket!  |
|  |

|  |
| --- |
| Melyek azok a tényezők, amelyekre vonatkozóan még hipotéziseket sem tudott felállítani? Hogyan fogja beszerezni a hiányzó információkat?  |
|  |

|  |
| --- |
| Honnan szerzi meg az országspecifikus makroinformációkat? (Ezek az információk az adott célpiacon az általános gazdasági, piaci feltételeket, a vásárlóerőt, a politikai és jogi környezetet jellemzik.)  |
|  |

|  |
| --- |
| Honnan szerzi meg az adott célországban a konkrét iparágra és tevékenységre, az engedélyezésekre és a disztribúciós csatornákra, valamint a konkurenciára vonatkozó információkat?  |
|  |