



ÜZLETI MODELL – A LEGFONTOSABB PIACRA LÉPÉSI STRATÉGIÁK

	Ipari termékek (B2B)	Más cégeknek nyújtott szolgáltatások (B2B, B2A)	Fogyasztói termékek (B2C)	Egyes fogyasztói szolgáltatások (B2C)	Javasolható-e a kkv-k számára?
Jellemzői:	Sok esetben a beszállítói lánc részévé válik	Az internetnek köszönhetően bárhol is lehet szolgáltatást nyújtani	Export esetében a fogyasztói termék üzleti modellje is a B2B beszállításra épülhet	Egyes speciális szolgáltatások kivételével nem lehet exportálni	
Példák:	Szerszámgépek Autóipari alkatrészek Transzformátorházak	Vállalati tanácsadás Ügyvédi szolgáltatások IT-szolgáltatások	Tejtermékek Pálinka DVD	Vírusvédelmi szolgáltatások (pl. Virusbuster) Online hirdetések (pl. eTarget)	
Közvetett export (a cég nem kerül közvetlen kapcsolatba az importáló ország vevőivel)					
Értékesítés stratégiai partnereken keresztül					
Értékesítés helyi képviselő bevonásával (jutalékos)					
Értékesítés disztribútorokkal					



Értékesítés fogyasztói hálózatokon keresztül					
Értékesítés nagy- és kiskereskedelmi hálózatokon keresztül					
	Ipari termékek (B2B)	Más cégeknek nyújtott szolgáltatások (B2B, B2A)	Fogyasztói termékek (B2C)	Egyes fogyasztói szolgáltatások (B2C)	Javasolható-e a kkv-k számára?
Közvetlen export					
Értékesítés saját külpiazi hálózat létrehozásával					
Értékesítés külpiazi jelenlét nélkül, interneten					
Leányvállalat, közös vállalat alapítása					
Licenc, franchise, know-how átadás					
Licenc, franchise, know-how átadás					

Válassza ki az Ön cége számára szóba jöhető üzleti modelleket!

Gondolja végig, milyen előnyökkel és hátrányokkal járhat a kiválasztott értékesítési stratégia!



JELMAGYARÁZAT ÉS FOGALOMTÁR

✓	Javasolt
✗	Nem javasolt
B2B	„Business-to-Business” rövidítése. A más cégeknek termelő vagy szolgáltató vállalatokat jelöli.
B2A	„Business-to-Administration” rövidítése. Az állami szektornak dolgozó cégeket jelöli.
B2C	„Business-to-Consumer” rövidítése. A fogyasztói termékeket gyártó vagy szolgáltató cégeket jelöli.
Stratégiai partner	Olyan a célsországban tevékenykedő partner, aki az általunk is képviselt iparágban / ágazatban meghatározó szerepet tölt be.
Helyi képviselő	Jellemzően jutalékért dolgozik. Feladata, hogy képviselje cégünket a helyi piacon.
Disztribútorok	Viszonteladó, aki a termékünket beilleszti a saját portfóliójába, és a saját eszközeivel, a meglévő értékesítési csatornáin keresztül eladja.
Leányvállalat	Önálló jogi személy, amelyet az adott célpiacon egy másik jogi személy, az anyavállalat alapít meg. A leányvállalat csak jogilag különül el, pénzügyileg és gyakran szervezetileg is az anyavállalattól függ. Rendszerint tőkeerős cégek hoznak létre leányvállalatokat, abból a célból, hogy a célsországban végrehajtsák a stratégiai célokat.
Közös vállalat (joint venture)	Export esetében a magyar és a külföldi partnercég közös vállalkozását értjük alatta.