



PROGRAMUL „GESTIUNEA
EFICIENȚĂ A AFACERII”



Modulul Identificarea partenerilor online

Olga Colesnicova
Business trainer



curs prezentat de către filiala Edineț a Camerei de Comerț și Industrie RM

Olga Colesnicova



Antreprenoare, Mentor, Business trainer

24 - ani în business

12 – ani în traininguri și consultanța

78 – companii, 42% - loiali

484 proiecte realizate,

care a crescut vânzările companiilor cu 23-35%

CCI, ODIMM, UNDP



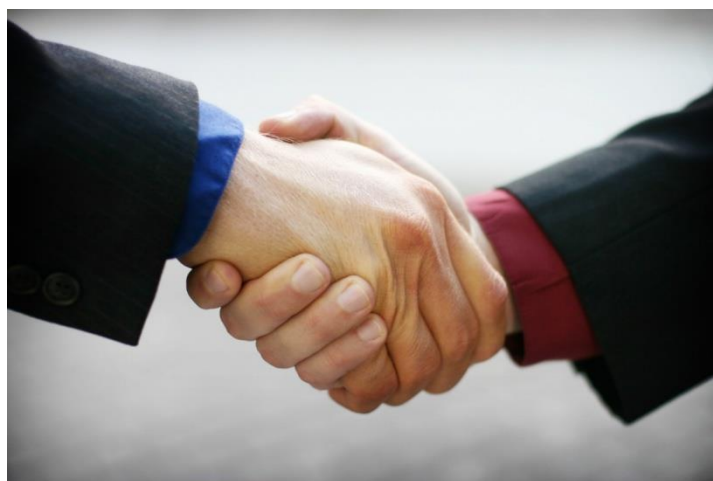
Ce afacere aveți?

Prezentați, vă rog



Ce este un parteneriat?

Un parteneriat este o formă de aranjament de afaceri în care o anumită afacere va fi deținută și operată de un număr de persoane, cunoscute ca parteneri ai afacerii.



Ce este parteneriatul limitat?

Partenerii limitați sunt cei care investesc într-o afacere care este deja în funcțiune; astfel, ei nu sunt în măsură să exercite controlul asupra activităților de afaceri sau să participe la luarea deciziilor importante. În formarea unui parteneriat limitat, este esențial ca partenerii să prezinte parteneriatul ca o afacere și sunt capabili să îndeplinească alte cerințe în înregistrarea și înființarea unui parteneriat limitat.



Ce este Parteneriatul General?

Într-un parteneriat general, partenerii de obicei sunt responsabili de înființarea afacerii de la zero și pot participa la luarea deciziilor și la derularea zilnică a afacerii.



Diferența dintre parteneriatul limitat și parteneriatul general?

Partenerii limitați investesc o afacere aflată deja în funcțiune și nu iau parte la înființarea afacerii ca parteneri generali. Acest lucru oferă unui partener limitat mai puțin control, în timp ce partenerii generali participă la activitățile zilnice de afaceri și la luarea deciziilor.

Într-un parteneriat general, partenerii sunt în totalitate responsabili pentru orice pierdere făcută și chiar pot fi vândute fondurile și activele personale. Spre deosebire de aceasta, partenerii cu drepturi depline nu sunt obligați să contribuie cu fonduri personale, iar răspunderea lor este limitată la nivelul investiției în afaceri.

Asemănări dintre parteneriatul limitat și parteneriatul general?

Ambele forme de parteneriate pot include parteneri generali, deoarece chiar și un parteneriat limitat ar putea include un partener general, în timp ce parteneriatele generale sunt alcătuite doar din parteneri generali.

Studiu de caz: Stabilirea partenerului viitor ideal



Surse de identificarea partenerilor



LEARNING. SHARING. NETWORKING.



Yellow Pages

The screenshot shows the homepage of 'Yellow Pages of MOLDOVA'. At the top, there is a logo and the site name. Below it, a navigation bar contains links: 'предприятия', 'рубрики', 'поиск+', 'партнеры', 'новости', and 'справка'. A search bar is present with the placeholder text 'Введите название предприятия или товара' and buttons for 'найти' and 'помощь'. Below the search bar, there is a list of letters for alphabetical navigation. The main content area is divided into sections: 'Информация для пользователей' (How to search, Advertise, Post info, User agreement, Site statistics) and 'Статьи от компаний' (Articles from companies). The first article is about 'TIRFORCOM' and the second is about 'Alex S&E' participating in an international exhibition. On the right side, there is a weather widget for Chisinau, a currency converter for Banca Nationala, and a section for 'Deja în vânzare!' (Already for sale!) featuring 'alo Capitala' and 'Poșta Moldovei Moldpresa'.

- Noi completăm Baza de date a întreprinderilor din Republica Moldova
 - Noi amplasăm publicitate exterioară pe teritoriul Moldovei
 - Noi asigurăm funcționarea platformei achizițiilor electronice
- YPTENDER.MD

LinkedIn



Este o [rețea de socializare](#) orientată spre mediul de [afaceri](#). A fost fondată și a început să funcționeze în anul [2003](#).

E-commerce B2B



Comerțul electronic B2B este vânzarea de bunuri sau servicii între companii printr-un portal de vânzări online. În general, comerțul electronic B2B este utilizat pentru a îmbunătăți eficiența unei companii. În loc să primească comenzi folosind resurse umane (reprezentanți de vânzări) sau manual (prin telefon sau e-mail), comenzile sunt acceptate digital, ceea ce reduce cheltuielile generale

Marketplace



Un marketplace online este un site e-commerce de unde utilizatorii pot achiziționa produse de la diferite companii. (Amazon, eMAG). Cumpărătorul online trebuie să știe că o mare parte din produsele listate pe aceste site-uri aparțin altor magazine online sau offline. Comanda este preluată de marketplace, dar produsul este livrat de magazinul partener.

Diferite cluburi ale oamenilor de afaceri



Clubul oamenilor de afaceri se adresează doar persoanelor care dețin un business. Cu scopul de a găsi partnerii și a dezvolta afacere

Studiu de caz: Cautarea partenerului viitor



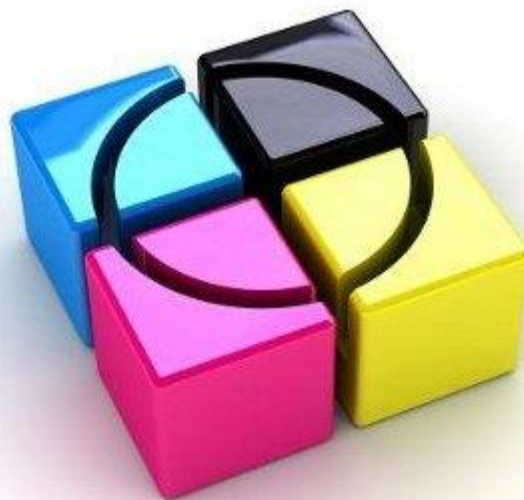
Elemente de baza in crearea relației cu partenerii

Obiective comune de business

Valorile, spiritul antreprenorial și viziunea.

Tehnici win-win in negocieri

Semnarea acordului formal de parteneriat cu stabilirea prin care să vă împărtășiți clar implicarea, contribuțiile, responsabilitățile și beneficiile în afacere.



Studiu de caz: Negocierea cu partenerul viitor



#1136912

EXPORT MISSION

Programul prevede identificarea partenerilor de afaceri relevanți pe piețele-țintă: România, Germania, Țările Baltice, și organizarea sesiunilor bilaterale (B2B) individuale pentru contractarea livrărilor.

Misiunile de afaceri se vor organiza pe sectoare, după cum urmează:
Fructe proaspete și procesate – Germania, Țările Baltice
Electronică, mașini, echipamente și utilaje – România, Germania
Fabricarea de mobilă – România, Germania



Identificarea Piețelor Relevante

Analiza pieței relevante a produsului pornește de la segmentarea sectorului comunicațiilor electronice în funcție de următoarele distincții:

- a) rețele publice de comunicații electronice și servicii de comunicații electronice destinate publicului/rețele și servicii de comunicații electronice furnizate pentru nevoi proprii;
- b) piețe cu amănuntul/piețe cu ridicata;
- c) furnizare de rețele și servicii de comunicații electronice/furnizare de infrastructură asociată;
- d) furnizare la puncte fixe/furnizare la puncte mobile;
- e) servicii de telefonie destinate publicului/alte servicii;
- f) servicii oferite consumatorilor/servicii oferite celorlalți utilizatori finali.

Identificarea Piețelor geografice

criterii:

- teritoriale: aria acoperită de rețea sau de elementele infrastructurii asociate (urban, rural);
- legale: existența unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative;
- de reglementare: condițiile licențelor, analiza acordurilor de acces și interconectare.

Bariererele legale/de reglementare

O barieră legală semnificativă poate să existe atunci când intrarea pe o anumită piață devine neviabilă ca efect al unor măsuri impuse prin lege sau prin acte de reglementare, estimându-se totodată că această situație va persista o anumită perioadă de timp. Existența în trecut a unor bariere legale, precum unele drepturi speciale sau exclusive, poate amplifica impactul unor bariere structurale, cum ar fi economiile de scară sau de gamă, integrarea pe verticală, controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate, greu de duplicat, controlul asupra unor standarde tehnice la care concurenții trebuie să se adapteze, practicarea unor subvenții încrucișate între servicii sau inerția utilizatorilor

4 Pași pentru importator



Studiu de caz: Export-Import



[www. oktrainings.com](http://www.oktrainings.com)

+373 79776951

+373 68170022

ok@oktrainings.com



Succese!