

О проекте

Проект «Бизнес-марафон`2011. Деловые миссии в регионы РФ» реализуется по инициативе Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы в рамках Государственной целевой программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в г. Москве.

Цель Проекта – содействие в установлении прямого взаимовыгодного производственного и торгового сотрудничества предпринимателей Москвы и регионов РФ.

С 2004 года было организовано 85 Деловых миссий. На 2011 год их запланировано 12. Деловые миссии во всех регионах готовятся по принципиально схожей схеме, по единой технологии.

На начальном этапе формируется первичный состав участников, от 50 до 70 предприятий. ММЦ «Москва» собирает с них презентационные материалы и переправляет их своему партнеру в непосредственно в регионе, который начинает работу по поиску и подбору партнеров для каждого из них.

Для каждого участника проекта формируются база данных профильных торговых компаний региона, с их руководителями проводятся сначала телефонные, а затем личные переговоры, в ходе которых проходят презентации каталогов, образцов и прайс-листов компании, а также предварительное обсуждение условий сотрудничества. Эта работа ведется в течение 2-х месяцев. В ходе подготовки каждой миссии проходит от 250 до 300 таких встреч, то есть еще до поездки для каждого участника проекта проводятся презентации и предварительные переговоры с 15-20 профильными региональными компаниями.



Развернутые описания потенциальных партнеров и итоги переговоров с ними фиксируются в анкетах. Изучив их, предприниматель принимает решение: ехать в регион или продолжить переговоры из Москвы. Для 30-35 компаний, вызвавших наибольший интерес со стороны региональных фирм, организуется групповой выезд в регион.

Сама Деловая миссия проводится в течение 2-х дней:

Первый день - Переговорная площадка: в зале администрации или гостиницы для каждого московского участника миссии организуются переговорные места и по заранее спланированному графику к ним на переговоры приходят заинтересованные в сотрудничестве региональные компании.

Во второй день встречи проходят в формате переговорного тура, то есть организуются визиты в офисы региональных коллег для оценки производственных и коммерческих возможностей (лично оценить офисные, торговые и складские площади нового партнера) и обсуждения деталей сотрудничества.



Как правило, в ходе каждой деловой миссии между московскими и региональными компаниями проводится порядка 250 двусторонних встреч, при этом тщательная подготовка этих встреч позволяет достичь эффективности в 40%, то есть 4 из 10 переговоров имеют вполне конкретный результат: пробные закупки, договор о поставках, дилерские соглашения и т.д.

Такая результативность основывается на том, что, в отличие от выставок и других подобных мероприятий, встречи эти подготовлены. Региональные фирмы, которые

приходят на переговоры, уже ознакомлены с материалами московского предпринимателя и уже в той или иной мере заинтересованы в сотрудничестве.



Области деятельности могут быть совершенно разными. Это производство отделочных материалов, одежды и обуви, мебели и ортопедических изделий, канцтоваров, товаров для сада, зоотоваров, товаров для детей, электрики, оборудования и комплектующих и др.

Немного общих цифр. Всего с 2004 года в проекте приняло участие более 4300 малых и средних производственных предприятий города Москвы, из них непосредственно в поездках участвовали 2347 компаний. Организовано 18,5 тыс. двусторонних встреч, из которых 7039 стали результативными.

За время существования проекта эта технология доказала свою эффективность, и многие центры Системы ММЦ также стали по ней работать. Так, в 2007 году прошла деловая миссия калужских предпринимателей в Тулу, в 2008 году калужане посетили Рязань, в 2009 году - Брянск, ММЦ «Самара» провел миссию в Уфу, прошла миссия Саранск-Саратов, Самара-Оренбург, Самара-Саратов и т.д.

Подробнее о Проекте, фото и видео материалы можно найти на сайте Системы ММЦ в разделе «Деловые миссии в регионы» - www.imcn.ru/bmission