

Первые шаги в экспорте продуктов питания в Европе

Основные шаги предварительного этапа

- Поиск потенциального рынка сбыта и клиентов
- Изучения вопросов сертификации конкретного продукта в конкретном государстве
- Проработка логистики, изучение «транзитных государств»
- Подготовка валютного счета, изучение вопроса валютного контроля

Документации

- Подготовка технической документации
- Подготовка обязательной сертификации
- Подготовка добровольной сертификации
- Изучение видов сертификации, необходимых для государства, в которое будет ввезен товар

Логистика

- Подбор логистического партнера
- Поиск таможенного брокера
- Подготовка груза в соответствии с международными требованиями и требованиями клиента
- Выбор точки прохождения границы

Дополнительные опции дальнейшей экспортной деятельности

- Аренда склада на территории ЕС
- Открытие филиала на территории ЕС
- Подготовка и обеспечение необходимым оборудованием, подготовка персонала к работе