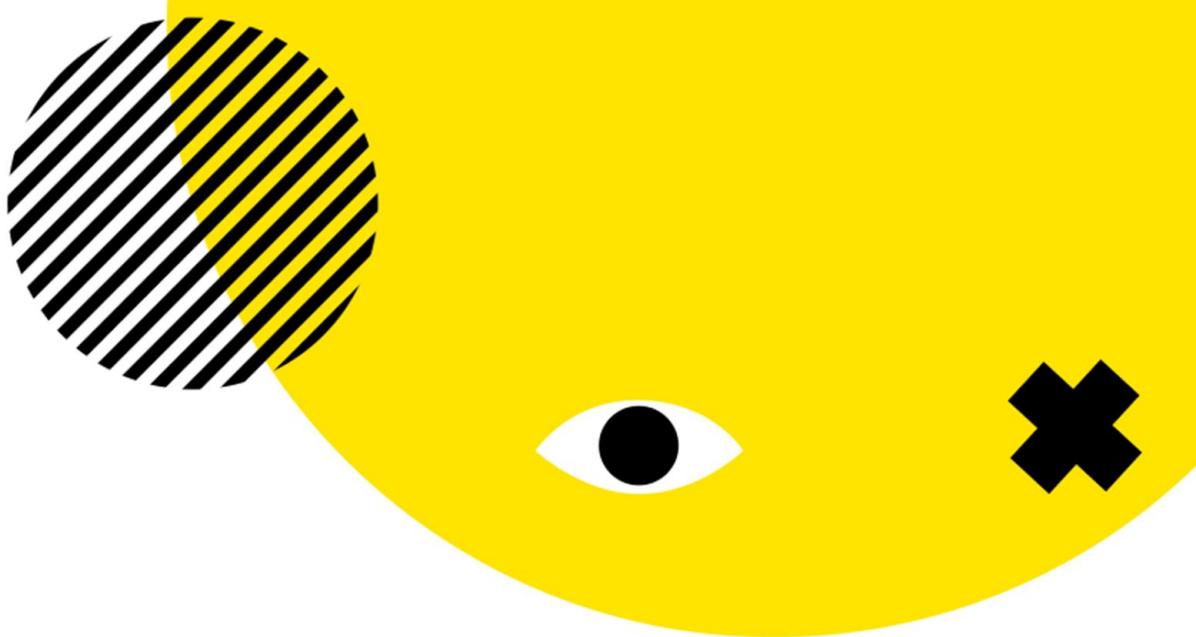




Сергей Тимохин
Генеральный директор
Retail Rocket Russia

Международная экспансия
Retail Rocket



Платформа по удержанию клиентов

- Персонализация сайта и мобильного приложения
- Сегментация и анализ клиентской базы
- Рассылки: Email, SMS, Viber, Mobile push
- Программа лояльности

В цифрах

- 290 миллионов уникальных пользователей в месяц
- Аналитический кластер из 315 серверов
- 570 тысяч внешних запросов в минуту
- 39 млрд рублей дополнительных продаж в 2021 году



География Retail Rocket

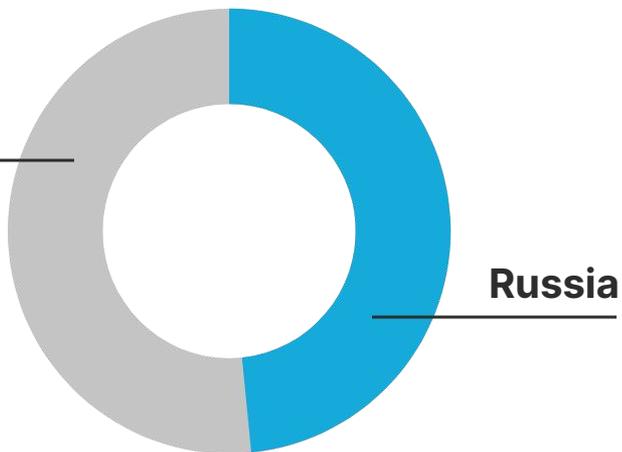
1000+ клиентов
200+ сотрудников
в России, Нидерландах,
Испании, Германии и Чили



Прогресс Retail Rocket вне России

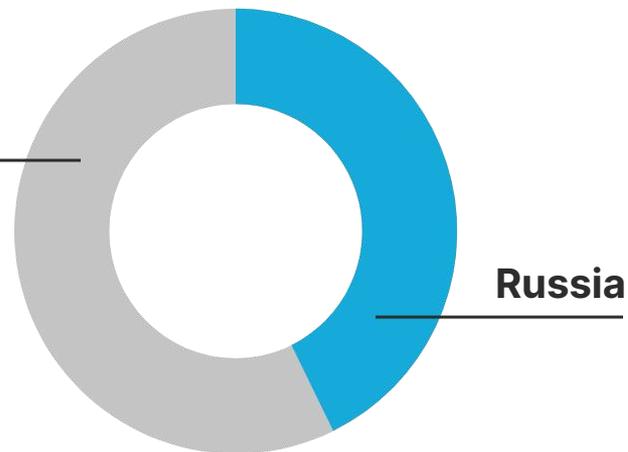
retailrocket

Europe
+ Latin
America



Retail Rocket EBITDA,
Q1+Q2 2020

Europe
+ Latin
America



Retail Rocket New business, Q2
2020

Зачем начинать экспансию?

- Личные амбиции
- Диверсификация выручки
- Relocate
- Более выгодный exit



Что нужно для успешной экспансии?

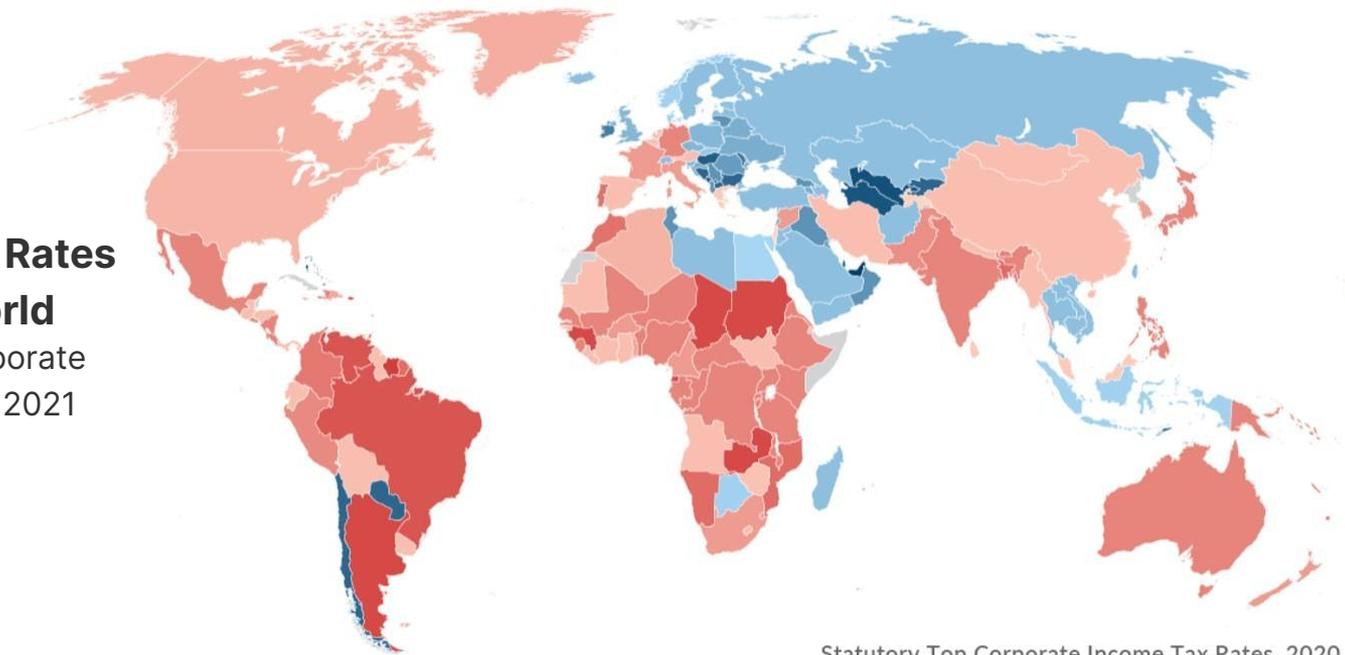
- 1 Локализация интерфейса
- 2 Знание особенностей законодательства
- 3 Перевод документации
- 4 Перестройка внутренних бизнес-процессов
- 5 \$500 000 на каждый офис
- 6 Человек, который будет за это отвечать



Учитывайте, сколько налогов платит бизнес и физические лица в разных странах мира

Corporate Tax Rates around the World

Statutory Top Corporate Income Tax Rates, 2021



Источник: [taxfoundation.org](https://www.taxfoundation.org)

Sources: OECD, "Table II.1. Statutory corporate income tax rate;" KPMG, "Corporate tax rates table;" and some jurisdictions were researched individually.

Statutory Top Corporate Income Tax Rates, 2020

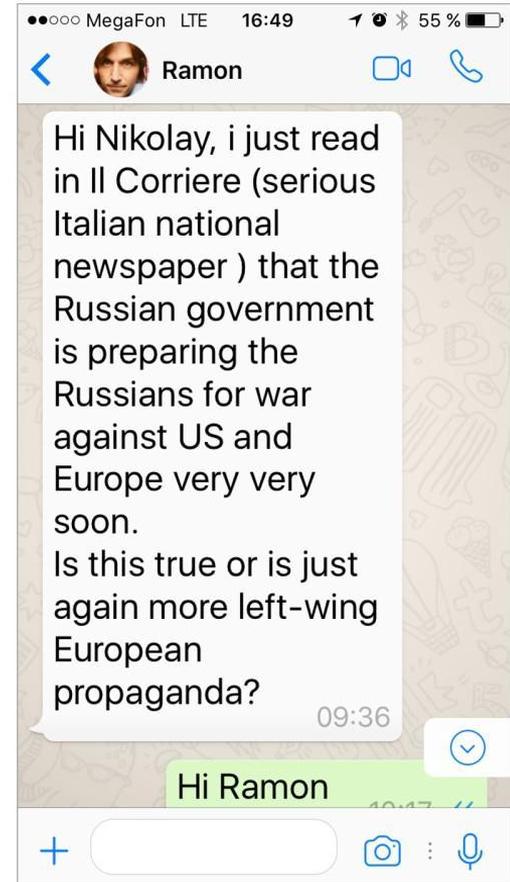


Что стоит учитывать при выборе рынка?

- 1 Размер рынка электронной коммерции
- 2 Уровень проникновения технологий
- 3 Разницу в часовых поясах
- 4 Наличие правильного человека
- 5 Внешнеэкономическую ситуацию
- 6 Особенности законодательства
- 7 Культурные различия



Со **сложностями** 
внешнеэкономической
ситуации мы столкнулись
еще несколько лет назад



Культурные аспекты

- Языковой барьер
- Местные особенности коммуникации
- Отношение к России
- Отношения с клиентами
- Представления о бизнесе



Профиль кантри-менеджера

Предпринимательский склад ума

Технический background

Опыт в b2b продажах

Профессиональный network в нашей нише

Открыт к предложениям



Что нужно для позиционирования своей компании как зарубежной?



Заключать контракты с
зарубежными
клиентами на
иностранное юрлицо

Что нужно для позиционирования своей компании как зарубежной?



Заключать контракты с
зарубежными
клиентами на
иностранное юрлицо



Перевести C-level
менеджмент
в выбранную страну

Что нужно для позиционирования своей компании как зарубежной?



Заключать контракты с зарубежными клиентами на иностранное юрлицо



Вести бизнес-деятельность в выбранной стране



Перевести C-level менеджмент в выбранную страну

Что нужно для позиционирования своей компании как зарубежной?



Заключать контракты с зарубежными клиентами на иностранное юрлицо



Вести бизнес-деятельность в выбранной стране



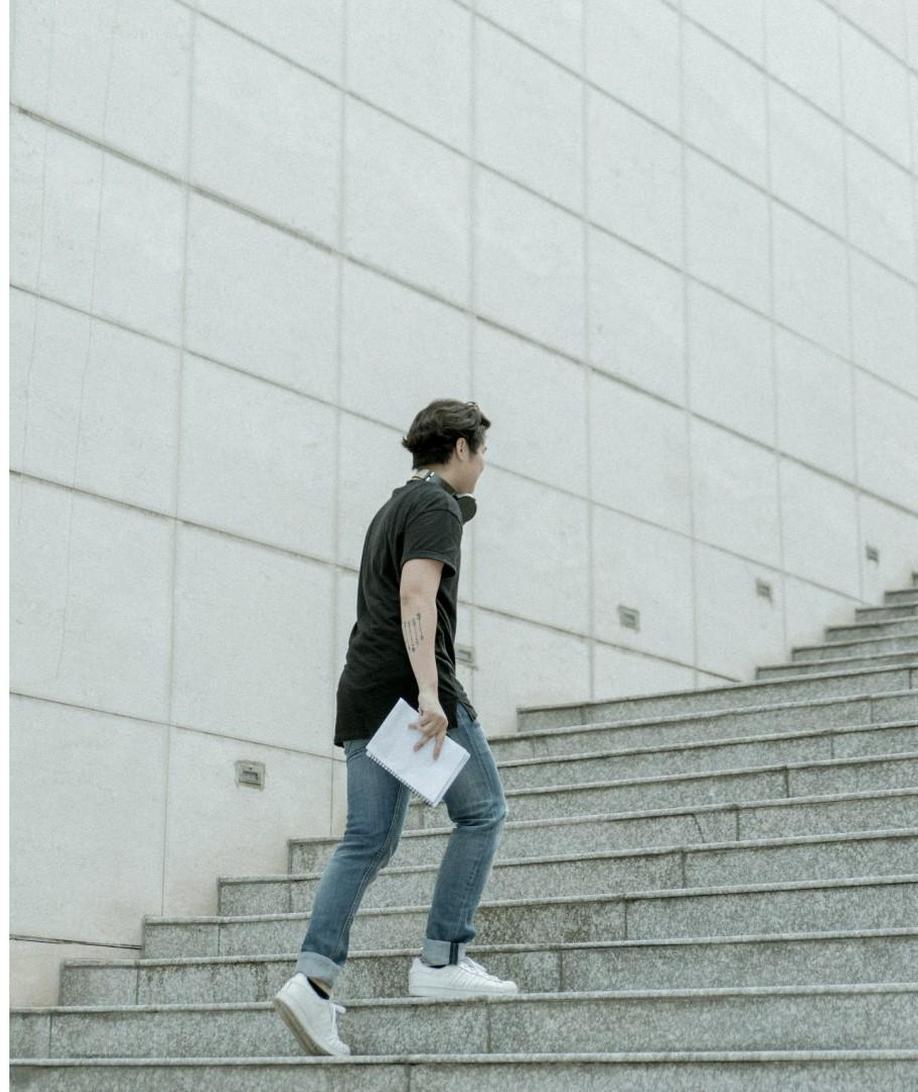
Перевести C-level менеджмент в выбранную страну



Закрепить сотрудников внутри зарубежного офиса

Основные шаги по старту операций

- 1 Поиск кантри-менеджера
- 2 Погружение в продукт и процессы (3 месяца, 5 сделок)
- 3 Инкорпорирование (юр. лицо, офис, банк)
- 4 Найм и обучение sales-команды
- 5 Вывод на самоокупаемость



Спасибо!



Контакты:

Сергей Тимохин

Генеральный директор
Retail Rocket Russia

sergei.timokhin@retailrocket.io