

KẾT NỐI THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - NGÀ

Khảo sát thị trường Nga và kết nối B2B

Chuẩn bị kỹ ở Việt Nam. Dành thời gian làm việc sâu tại Nga.

Chương trình dự kiến - Xác nhận theo phương án dịch vụ

CHODAT INVEST cùng doanh nghiệp làm rõ sản phẩm, tiếp cận nhóm đối tác phù hợp, tổ chức trao đổi trực tuyến và xây dựng hành trình khảo sát có mục tiêu. Chọn khung **7, 10 hoặc 14 ngày** theo những câu hỏi doanh nghiệp cần giải quyết.

Phạm vi kết nối dự kiến

Tiếp cận ban đầu	Gặp trực tuyến	Làm việc tại Moscow
40 doanh nghiệp Nga Danh sách theo tiêu chí sản phẩm và đối tác	7 cuộc gặp B2B Có điều phối và phiên dịch trực tuyến	5-10 cuộc gặp Theo lịch được xác nhận trước

Danh sách tiếp cận không đồng nghĩa 40 khách hàng đã xác nhận mua. Việc phản hồi, tham gia và quyết định giao dịch thuộc các bên doanh nghiệp.

Phí dịch vụ theo doanh nghiệp

Phương án	Phí dịch vụ
Giai đoạn 1 - chuẩn bị và kết nối trực tuyến Bao gồm giai đoạn 2	99,9 triệu đồng
Giai đoạn 3 - khảo sát Nga và B2B tại Moscow Khoản phí bổ sung	379 triệu đồng
Chọn cả hai phần	478,9 triệu đồng

Đây là phí dịch vụ theo doanh nghiệp. Thuế, số đại biểu và các khoản liên quan đến chuyến đi được làm rõ trong báo giá chính thức. Chọn thời lượng chưa phải đặt vé hoặc chấp nhận chi phí phát sinh.

CHỌN THỜI LƯỢNG PHÙ HỢP

Tập trung đúng mục tiêu.

Khung ngày tính cả hành trình đi và về. Ngày làm việc được điều chỉnh theo lịch bay, ngày nghỉ và xác nhận của đối tác.

7 ngày - Tập trung Moscow

Phù hợp khi doanh nghiệp đã chuẩn bị tương đối đầy đủ và có nhóm câu hỏi rõ.

Ngày	Trọng tâm dự kiến	Thông tin cần mang về
01	Di chuyển đến Nga	Rà lịch và đầu mối
02	Chuẩn bị, khảo sát định hướng	Bổ sung câu hỏi về sản phẩm
03-04	B2B theo lịch đã xác nhận	Ghi nhận nhu cầu và yêu cầu mẫu
05	Khảo sát điểm bán, kênh phân phối	So sánh quy cách và cách trưng bày
06	Trao đổi lại, tổng hợp	Xác định việc cần làm tiếp
07	Hành trình về Việt Nam	Mang về bộ ghi nhận làm việc

10 ngày - Khung tham khảo cho khảo sát sâu

Có thêm thời gian quan sát kênh bán, tìm hiểu vận hành và trao đổi lại. Đây là gợi ý, không phải thời lượng bắt buộc.

Ngày	Trọng tâm dự kiến
01-02	Di chuyển, chuẩn bị và định hướng
03-04	Gặp B2B theo lịch đã xác nhận
05-07	Khảo sát kênh bán, đối chiếu sản phẩm, tổng hợp giữa kỳ
08	Tìm hiểu logistics hoặc phân phối khi đã thu xếp lịch
09	Gặp lại đối tác ưu tiên, hoàn thiện việc tiếp theo
10	Hành trình về Việt Nam

Số ngày không đồng nghĩa số ngày gặp đối tác. Các hoạt động cần doanh nghiệp Nga tham gia chỉ được đặt khi có lịch phù hợp.

NGHIÊN CỨU KỸ HƠN TRƯỚC KHI MỞ RỘNG

14 ngày - Đào sâu ngành hàng.

Có thể tiếp tục tập trung tại Moscow hoặc cân nhắc thêm địa bàn khi nhóm sản phẩm, mục tiêu và lịch làm việc cho thấy việc di chuyển có giá trị.

Ngày	Khung công việc dự kiến
01-02	Di chuyển, ổn định và chuẩn bị tại Moscow
03-05	B2B, giới thiệu sản phẩm và làm rõ yêu cầu theo lịch xác nhận
06-07	Khảo sát kênh bán, đối chiếu sản phẩm và tổng hợp giữa kỳ
08-09	Tìm hiểu logistics, phân phối hoặc trao đổi lại khi có lịch
10	Chuyển địa bàn nếu đủ điều kiện; nếu không, tiếp tục nghiên cứu tại Moscow
11-12	Làm việc và khảo sát bổ sung theo mục tiêu đã chọn
13	Tổng hợp thông tin, kế hoạch tiếp theo; về điểm khởi hành quốc tế nếu cần
14	Hành trình về Việt Nam theo vé đã chốt

Địa bàn thứ hai có điều kiện

Saint Petersburg chỉ được đưa vào hành trình khi có mục tiêu, nội dung làm việc, lịch đối tác và phương án di chuyển phù hợp. Nếu chưa đủ điều kiện, ưu tiên khảo sát sâu tại Moscow.

Thêm ngày không tự tăng số cuộc gặp hoặc tạo một khoản phí dịch vụ mới. Phạm vi theo từng thời lượng và các khoản ngoài dịch vụ phải được xác nhận trong phương án chính thức.

CHUẨN BỊ ĐỂ CUỘC TRAO ĐỔI ĐI VÀO VIỆC

Mang về thông tin để quyết định bước tiếp.

Đầu ra cần thống nhất trong phương án

Ghi nhận cuộc gặp: nhu cầu, yêu cầu về quy cách, hồ sơ và những điều còn cần làm rõ.

Đối chiếu thị trường: sản phẩm, kênh bán, cách trưng bày và thông tin công khai được phép ghi nhận trong phạm vi khảo sát.

Việc tiếp theo: tài liệu hoặc mẫu cần phản hồi, người xử lý và mốc dự kiến đã thống nhất.

Đầu ra, biểu mẫu và cách bàn giao được xác định trong phương án dịch vụ. Mẫu báo cáo không phải bằng chứng một đoàn đã thực hiện hoặc đã ký hợp đồng.

Những khoản cần làm rõ trước khi chốt

Thuế dịch vụ; số đại biểu; vé máy bay; lưu trú; visa; bảo hiểm; vận chuyển mẫu; phiên dịch trực tiếp; di chuyển tại chỗ và các nội dung ngoài phạm vi. Khoản đã bao gồm sẽ không cộng lại. Ngân sách thực tế phụ thuộc hành trình và phương án được xác nhận.

Bắt đầu từ sản phẩm của doanh nghiệp

Chuẩn bị nhóm sản phẩm, quy cách chính, năng lực cung ứng, loại đối tác muốn tìm và thời gian có thể đi. Chưa có ngày khởi hành vẫn có thể trao đổi để xác định bước bắt đầu phù hợp.

Liên hệ dịch vụ Nga
+84 90 632 68 79

Xem chương trình và gửi nhu cầu:
chodat.com.vn/invest/vi/services/russia-market-access



Xem & gửi yêu cầu

Gửi nhu cầu là bước trao đổi ban đầu. Lịch khảo sát, phạm vi, báo giá và điều kiện thực hiện được xác nhận tiếp theo. Việc ký kết, đặt hàng và thanh toán do các bên giao dịch quyết định.