



ԻՆՉՊԵՍ ԳՏՆԵԼ
ԳՈՐԾԸՆԿԵՐՆԵՐ
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ
ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ



Գնորդ կամ գործընկեր գտնելու ուղիները

Ընտրեք վաճառքի ուղիներ

- Ուղիղ վաճառք
- E-Commerce
- Անուղղակի վաճառք
 - Գործակալներ, ներկայացուցիչներ
 - Արտահանման միջնորդներ
 - Էլ. առևտրի հարթակներ

Առևտրային ցուցահանդեսներ

Առևտրային ներկայացուցչություններ

Ինչպե՞ս
բանակցել
պայմանագրերը
ներկայացուցչի
հետ

Մշտապես հիշեք Ձեր կազմակերպության շահերի պաշտպանության մասին,
եթե ներկայացուցիչը որոշ ժամանակ անց Ձեզ չգոհացնի

Ծանոթացեք ներկայացուցչի երկրի օրենսդրական պահանջներին

Տրամադրեք ներկայացուցչին տեղեկատվություն

- Գնագոյացման կառուցվածքի
- Ապրանքի շահութաբերության պոտենցիալի
- Վճարման պայմանների
- Մրցակիցների
- Աջակցության
- Վաճառքի օժանդակ միջոցների
- Գովազդային նյութերի
- Գովազդի
- Վաճառքի ուսուցման
- Ծառայությունների մատուցման ուսուցման
- Ժամանակացույցին համաձայն առաքելու ունակության և այլնի մասին

Պայմանագրում հստակ նշեք ներկայացուցչի գործողությունները

Ինչպե՞ս բանակցել պայմանագրերը ներկայացուցչի հետ

Պայմանագրի այլ դրույթներ

- Ներկայացուցիչը չի համագործակցում մրցակիցների հետ
- Չի բացահայտում որևէ գաղտնի տեղեկատվություն, որը կարող է վնասել Ձեր կազմակերպությանը
- Համաձայնագրեր չի ստորագրում այլ կողմերի հետ, որոնք կարող են պարտադիր լինել Ձեր կազմակերպության համար
- Վաճառքի տարածաշրջանի սահմաններից դուրս գտնվող մարմիններից ստացված հարցումներն ուղարկում է Ձեզ՝ որոշումներ կայացնելու համար

Պայմանագրի դադարեցման դրույթեր

- Որքան առաջ պետք է ծանուցվի պայմանագրի դադարեցման մասին
- Որոնք են դադարեցման պատճառները
- Որ երկրի օրենսդրությունն է գործում վեճերի ծագման դեպքում
- Ինչ փոխհատուցում է նախատեսվում ներկայացուցչին՝ վաղաժամկետ դադարեցման դեպքում
- Ինչ պետք է վերադարձնի ներկայացուցիչը վաղաժամկետ դադարի դեպքում

Պայմանագրի լեզուն

Գնորդներին պահպանելու ռազմավարություն



Գնորդների հետ վարվեք
այնպես, կարծես նրանք
ձեզ համար մի աշխարհ
են

Պահպանեք
երկարաժամկետ
հարաբերություններ

Պահպանեք ձեր
խոստումները

Ուշադիր եղեք
փոխարժեքի
տատանումներին

Եղեք ընկերական և
քաղաքավարի

Ուղարկեք նամակներ
ձեր անունից

Պահպանեք կապ

Ձեր օտարերկրյա
գործընկերի տեղեկացրեք
ձեր բիզնեսի
փոփոխությունների
մասին

ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ
ԵՎՐՈՊԱԿԱՆ ՑԱՆՑ

Enterprise Europe

ec.europa.eu

Չեռնարկություններ ի եվրոպական ցանց Հայաստան

Նպաստակն է գործարար և նորարարական աջակցություն տրամադրել ձեռնարկություններին Եվրոպայում և Եվրոպայից դուրս

Հայաստանում՝ 2008 թվականից

Հյուրընկալող կառույցը՝ Ներդրումների աջակցման կենտրոն, 2016 թվականից ՀՀ գիտությունների ազգային ակադեմիայի հետ ձևավորված կոնսորցիումը

Ավելի քան 60 անդամ երկրի շուրջ 600 գործընկեր կազմակերպություններ

Հայաստանում ՁԵԶ-ի գործունեությունն ուղղված է

- հայ գործարարների միջազգայնացմանը և եվրոպական շուկա մուտք գործելու հնարավորությունների ընդլայնմանը,
- հայ գործարարների նորարարական կարողությունների զարգացմանը
- տեխնոլոգիական կատարելագործմանը

ՁԵՑ-ի հիմնական գործառույթները

- Տեղեկատվության տրամադրում ԵՄ օրենսդրության, ստանդարտների, ֆինանսավորման հնարավոր աղբյուրների, գործարար համագործակցության հնարավորությունների, շուկայի, արտահանման/ներմուծման ընթացակարգերի, մատակարարների, ապրանքների գների և ԵՄ այլ ընդհանուր հարցերի վերաբերյալ,
- Աջակցության ցուցաբերում արտերկրում գործընկերների որոնման և համագործակցության հաստատման հարցում,
- Հայ գործարարների գործարար և տեխնոլոգիական առաջարկների տարածում արտերկրում և հակառակը՝ արտասահմանյան գործարար համագործակցության առաջարկների տարածում հայ գործարարների շրջանում,
- Աջակցություն նոր տեխնոլոգիաների փոխանցման, գիտական մշակումների զարգացման, համատեղ հետազոտական և փորձարկման աշխատանքների իրականացման, կոմերցիալիզացիայի հարցերում,
- Տեղեկատվության և խորհրդատվության տրամադրում մտավոր սեփականության իրավունքների պաշտպանության և հետագա կոմերցիալիզացիայի հարցերում,
- Գործարար համագործակցության միջոցառումների կազմակերպում և աջակցություն պոտենցիալ գործընկերների հետ հանդիպումների կազմակերպման հարցում,
- Աջակցություն բանակցությունների վարման և համագործակցության համաձայնագրերի կնքման գործընթացներում
- Նորարարության կառավարման գնահատում և դրա հիման վրա գործողությունների պլանավորում:

Կայք և հասցե

Կայք՝

<https://eenarmenia.am/am/>