



RASKRUTOV

Raskrutov - экосистема
цифрового роста бизнеса

QazTrade

CENTER FOR TRADE POLICY DEVELOPMENT

Как современная цифровая разведка помогает выбрать рынок, снизить риски и построить систему экспортных продаж

Экспорт начинается не с границы.

Экспорт начинается с данных.



Даниил Инжеватов

Основатель RASKRUTOV



21 июля 2026

Вторник



15:00 (GMT+5)



raskrutov.kz



[instagram.com/raskrutov.kz](https://www.instagram.com/raskrutov.kz)



[8-777-08-44-666](tel:8-777-08-44-666)



WhatsApp
[8-777-08-44-666](https://wa.me/8-777-08-44-666)

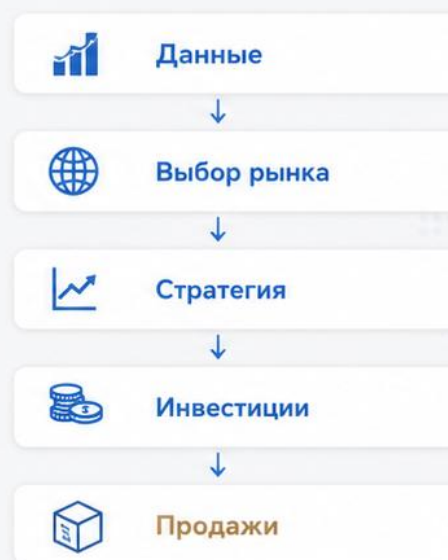
Большинство экспортных ошибок совершается ещё до первой продажи.

Обычно компании делают так:

-  Выставки
-  Каталог
-  Поиск дилеров
-  Логистика
-  Инвестиции

 И только потом понимают, был ли спрос.

Современный подход выглядит иначе.



ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ

Чем раньше появляются данные, тем ниже стоимость ошибки.

Пока вы ищете рынок...

Рынок уже ищет поставщика.

Каждый день потенциальные покупатели вводят запросы:

Q | sunflower oil

Q | modular homes

Q | steel supplier

Q | wheat flour

Q | furniture manufacturer



ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

Увидят ли они именно вашу компанию?

Что такое цифровая разведка рынка

Это комплексный анализ, который позволяет ещё до выхода на новый рынок понять:

- ✓ | существует ли спрос;
- ✓ | где он выше;
- ✓ | как именно покупатели ищут продукт;
- ✓ | кто уже получает этот спрос;
- ✓ | насколько рынок перспективен именно для вашего бизнеса.



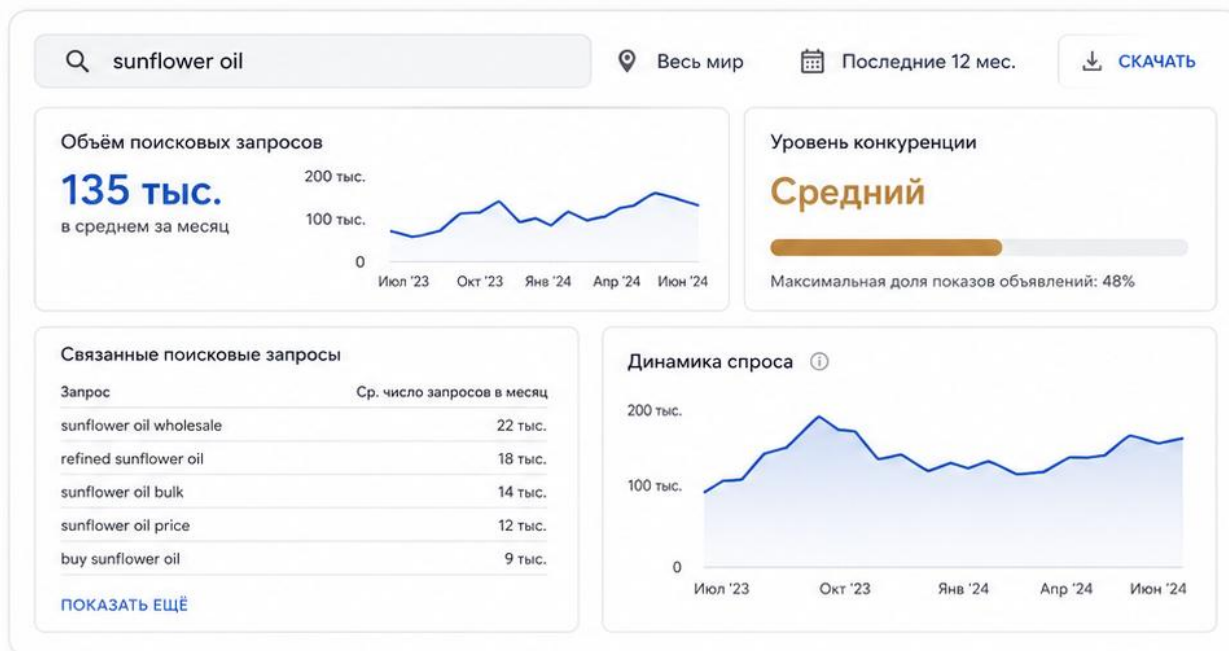
Цель

Не угадать.

А принять решение на основании данных.

Пример цифровой разведки

(пример интерфейса Keyword Planner)



- ✓ цифровой спрос;
- ✓ уровень коммерческой конкуренции;
- ✓ связанные поисковые запросы;
- ✓ потенциальную активность рынка.



Важно

Keyword Planner даёт первый объективный сигнал.
 Он показывает, стоит ли исследовать рынок глубже.

Матрица цифровой оценки экспортного потенциала

Перед выходом на новый рынок мы оцениваем его сразу по пяти направлениям.

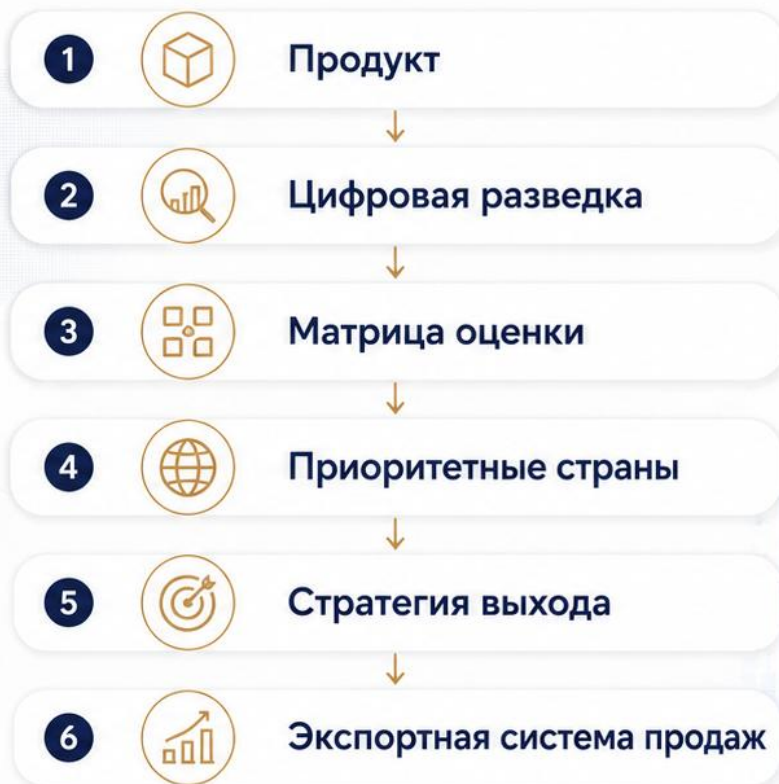
Этап	Что анализируем	Для чего
1	Поисковый спрос	Есть ли цифровой интерес к продукту
2	Торговая статистика	Какие страны уже импортируют этот товар и в каких объёмах
3	Цифровые конкуренты	Кто уже получает внимание потенциальных покупателей
4	Экономика сделки	Логистика, себестоимость, маржинальность, MOQ, сертификация
5	Цифровая стратегия	Как выйти на рынок с минимальными рисками



**Главное
правило**

Мы никогда не принимаем решение по одному показателю.

Как работает эта методика



Принцип

Каждый следующий этап строится на данных предыдущего.

Современный экспорт — это уже цифровая система

Сегодня недостаточно просто иметь сайт.

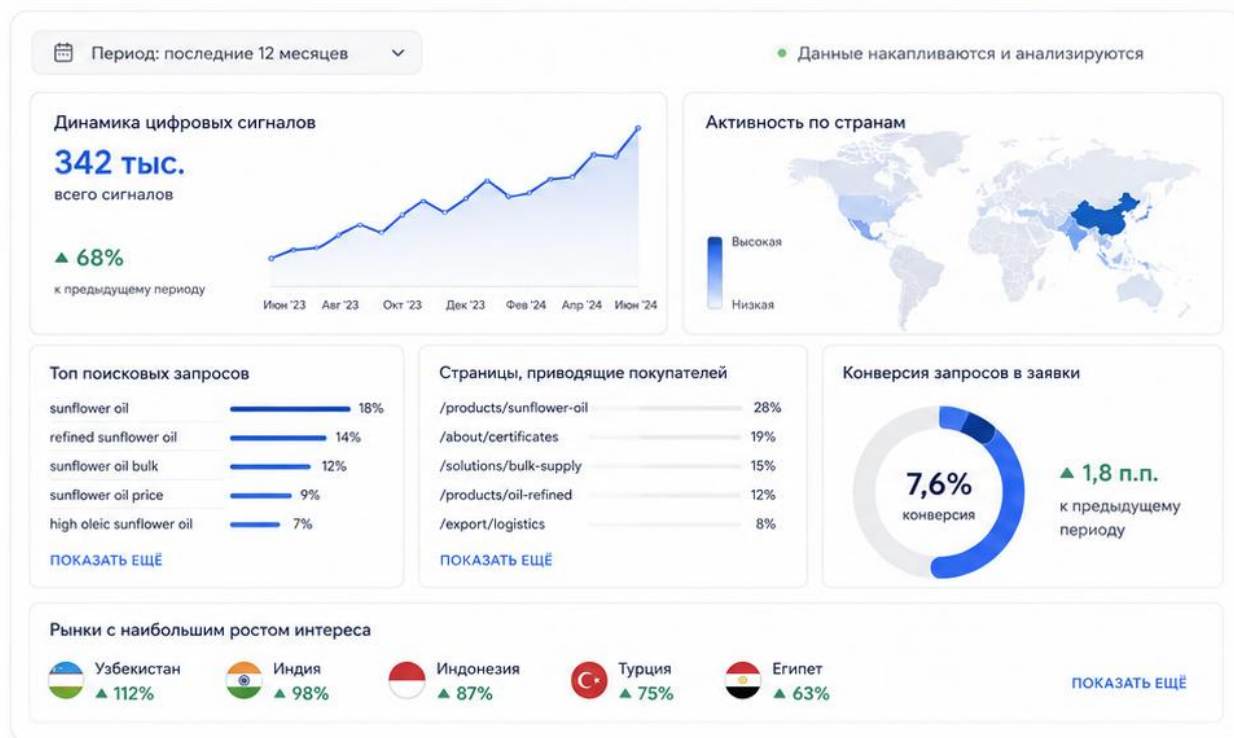
Необходимо построить систему, которая объединяет:



Главный принцип

Все элементы должны работать как единая экосистема.

После запуска компания начинает накапливать собственные данные



- ✓ какие товары ищут чаще;
- ✓ какие страны наиболее активны;
- ✓ какие страницы приводят покупателей;
- ✓ какие запросы становятся заявками;
- ✓ какие рынки растут быстрее других.



Через год компания знает рынок значительно лучше, чем в первый день.

Сегодня ваш сайт читают не только люди



Поэтому важно, чтобы цифровые системы
могли правильно понять ваш бизнес, продукцию и преимущества.

Из данных рождается стратегия



Главная мысль

Сайт работает как инструмент реализации уже принятой стратегии.

Что получает компания



объективную
оценку экспортного
потенциала;



понимание
перспективных
стран;



цифровую
стратегию
выхода;



систему
привлечения
покупателей;



накопление
собственной
аналитики;



фундамент для
масштабирования
международных
продаж.



Главная ценность

Компания начинает принимать экспортные решения не интуитивно, а на основании данных.

Индивидуальная карта цифрового выхода на экспорт

После вебинара мы можем провести цифровую разведку именно вашего продукта.



Что входит в индивидуальный анализ



анализ одного
продукта или
товарной группы;



сравнение трёх
целевых стран;



поисковый
спрос;



торговая
статистика;



анализ
конкурентов;



оценка экспортного
потенциала;



рекомендации по
цифровой стратегии
выхода;



персональная
консультация.



Следующий шаг — специальное предложение

На следующем слайде мы покажем, как получить вашу индивидуальную карту цифрового выхода на экспорт на особых условиях.

