

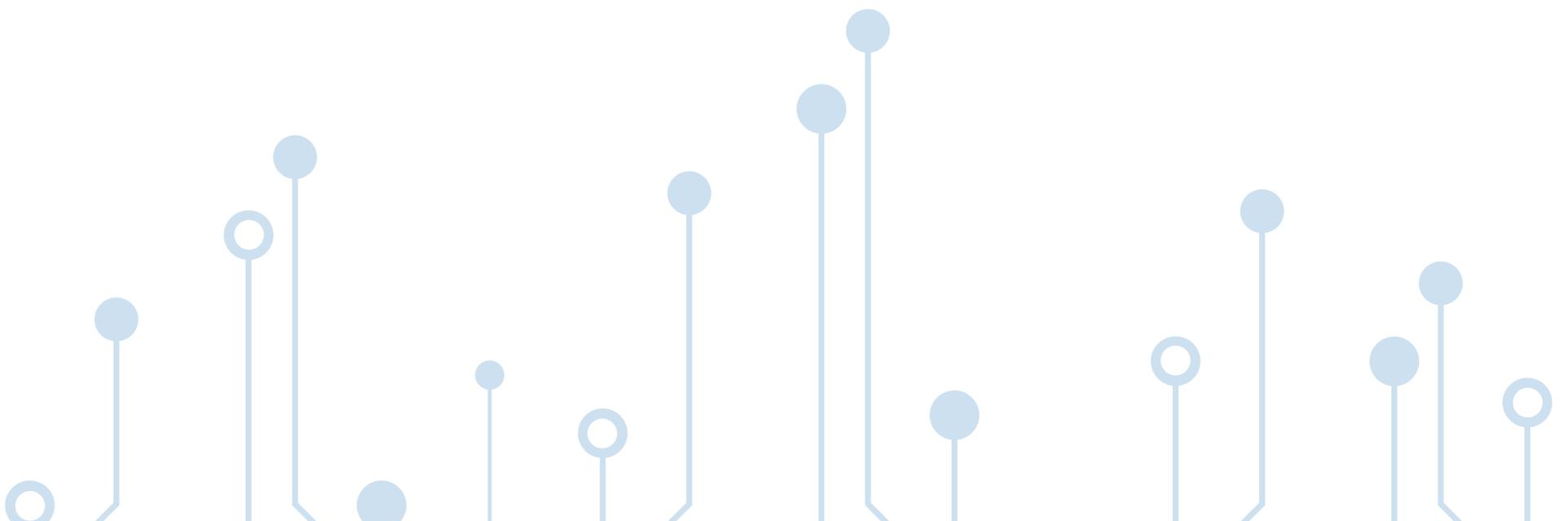


**SUOMI  
FINLAND**



# Руководство

по подготовке образцов  
продукции





**SUOMI  
FINLAND**



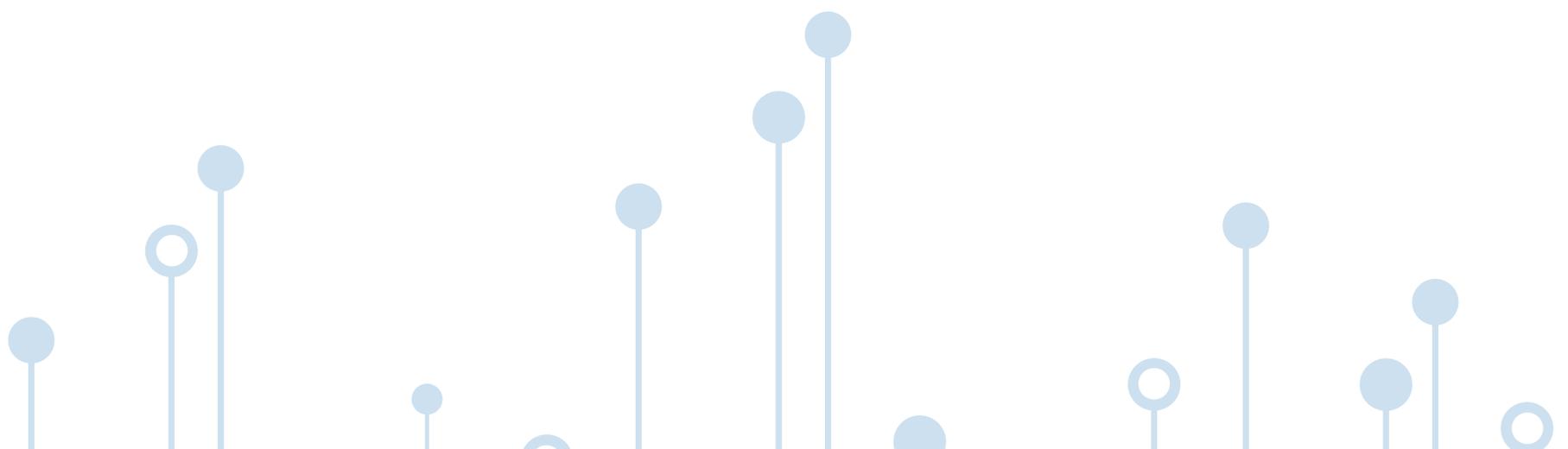
**© 2025 Программа развития ООН в Кыргызской Республике (ПРООН)**

Данная публикация может быть воспроизведена полностью или частично в любой форме в образовательных или некоммерческих целях без специального разрешения правообладателя при условии ссылки на источник.

Упоминание конкретных организаций, мест, услуг или продукции некоторых изготовителей не означает, что ПРООН в Кыргызской Республике поддерживает или рекомендует их, отдавая им предпочтение по сравнению с другими организациями, местами, услугами или продукцией аналогичного характера, не упомянутыми в тексте.

ПРООН в КР приняла все разумные меры предосторожности для проверки информации, содержащейся в настоящей публикации. Тем не менее, опубликованные материалы распространяются без какой-либо чётко выраженной или подразумеваемой гарантии. Ответственность за интерпретацию и использование материалов ложится на пользователей.

Рисунки, фотографии и иллюстрации использованы в соответствии с требованиями к публикациям агентств ООН.



## ОБРАЗЕЦ — НЕ ТОВАР. ЭТО ВАШ ГОЛОС НА ЯЗЫКЕ ДОВЕРИЯ

На экспортном рынке у вас есть всего один шанс сказать: «Мы — надёжный партнёр. Мы делаем качественно». И чаще всего вы говорите это не словами, а коробкой. Образец — это ваше первое и молчаливое выступление. Он либо убеждает, либо теряется среди сотен других.

Именно в этом моменте — на пересечении продукта, упаковки, этикетки и сопровождения — решается, будет ли разговор продолжен. Руководство, которое вы держите перед собой, создано для того, чтобы ваш образец не просто доехал, а сработал. Чтобы он не просто понравился, а срезонировал. Чтобы он был не просто посылкой, а аргументом.

## ПОЧЕМУ ОНО НЕОБХОДИМО ИМЕННО ВАМ

Каждый предприниматель, каждая команда хоть раз сталкивались с тем, что:



01

партнёр не ответил  
после отправки  
образца,



02

продукт дошёл, но  
вызвал недоумение,



03

упаковка не выдержала  
дорогу,

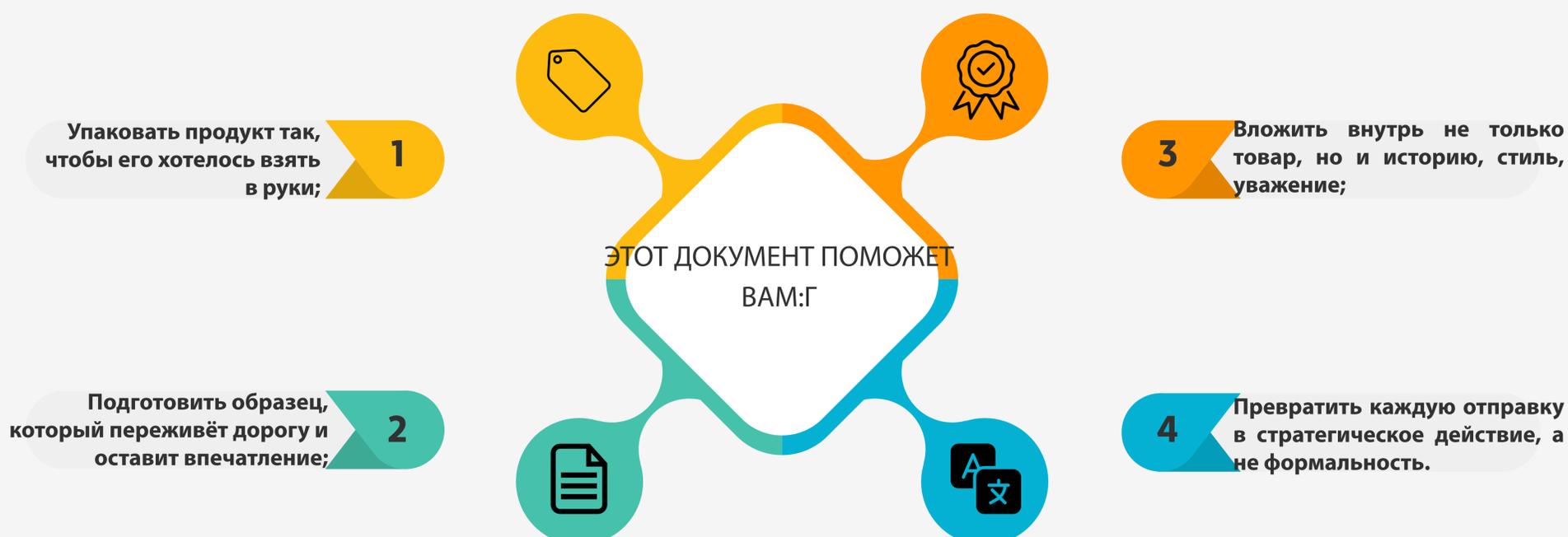


04

никто не понял, что  
это, зачем и от кого.

Это руководство разбирает эти ошибки по косточкам и предлагает чёткие, работающие решения.

Вы не просто отправляете товар — вы создаёте сцену, на которой ваш продукт должен сыграть главную роль



## КОГДА ПРОДУКТ — ГЕРОЙ, А ВЫ — РЕЖИССЁР

Партнёр открывает коробку. Он держит ваш продукт в руках. Он ещё не знает вас лично, не видел ваше производство, не читал отчётов. Но он уже судит. Судит по текстуре упаковке, по запаху, по аккуратности маркировки, по тому, есть ли там визитка или просто безымянный товар.

Руководство учит вас управлять впечатлением партнера о вас и вашей продукции.

### Комплект, который говорит за вас

Вы не можете лично объяснить, что ваш продукт — это результат труда, заботы, технологии и времени. Но вы можете положить в коробку именно те элементы, которые скажут это за вас.

Этап подготовки	Да / Нет
<b>Образец</b>	Прямое доказательство качества. Не «возможно», а «вот»
<b>Маркировка</b>	Уважение к партнёру. Вы говорите на его языке
<b>Буклет / One-pager</b>	Упрощает путь: кто вы, что делаете, в чём ценность
<b>Визитка</b>	Контакт не теряется. За продуктом стоит человек
<b>Сертификаты / анализы</b>	Убирают сомнения, дают уверенность
<b>Письмо</b>	Делает посылку личной. А значит — заметной



**Вы не просто отправляете товар. Вы создаёте точку контакта.**  
И чем яснее она оформлена — тем выше шанс на продолжение.

### Руководство — это ваша система действий

Вы получаете:

- Простые формулы — как подготовить, упаковать, подписать, сопроводить
- Чек-листы, которые можно распечатать и использовать перед каждой отправкой
- Примеры — как это делают те, кто уже вышел на экспорт
- Стандарты — чтобы ваш продукт выглядел одинаково хорошо, независимо от того, кто в команде за это отвечает

## Вы управляете историей. Начните её с образца.

Пока другие отправляют безымянные коробки, вы создаёте уверенное, выверенное и профессиональное первое впечатление. И в этом — ваша сила.

## Не коробка — ключ. А отношение — контракт

Один и тот же формат не сработает для всех. Кто-то ждёт чистую баночку мёда с гравировкой и QR на видео с пасеки. Кто-то — демо-ссылку с чётким описанием функций и выгоды. А кто-то — пачку орехов, но не в полиэтилене, а в крафтовом пакете с фермерской историей. Вот почему руководство даёт не просто универсальные советы, а конкретные секторальные ориентиры.

## ПЯТЬ СЕКТОРОВ — ПЯТЬ РАЗНЫХ СЦЕН

Сектор	Решающие моменты
<b>Агро</b>	Свежесть, прозрачность происхождения, анализы, сезонность
<b>Мёд</b>	Цвет, текстура, сорт, стекло, аккуратная мини-тара
<b>Одежда</b>	Бирки, комплектация, фото изделия на человеке, брендинг
<b>Туризм</b>	Визуальный опыт, эмоция, уверенность в маршруте, фото, гарантия
<b>ИТ/услуги</b>	Логика, интерфейс, понятность пользы, структурированность



Для каждого — свой стиль, своя подача. Руководство помогает не просто «отправить образец», а превратить его в то, что говорит: «Мы знаем чего вы хотите».

## КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ РУКОВОДСТВО — НЕ НА СЛОВАХ, А В ДЕЛЕ

- Сделайте его частью своей внутренней документации.
- Проверьте каждый образец перед отправкой по чек-листу.
- Обучите команду — и ваши менеджеры будут действовать одинаково профессионально.
- Храните таблицу отправок: кому, что, когда, результат.
- Включайте QR, ссылки, упаковку, подачу — вы не просто отправляете, вы презентуете.
- Оценивайте результат: кто отреагировал, кто нет, почему — и адаптируйтесь.

### Для кого это особенно важно

- Компании, впервые выходящие за рубеж
- Производители, чья ценность — в качестве, а не в бренде
- Команды, работающие в жёстких сроках
- Все, кто хочет систематизировать экспорт не только на уровне контрактов, но и на уровне первых шагов

## ВЫ НЕ ПРОСТО ДЕЛАЕТЕ ПРОДУКТ. ВЫ СОЗДАЁТЕ ПЕРВУЮ ВСТРЕЧУ. СДЕЛАЙТЕ ЕЁ НЕЗАБЫВАЕМОЙ.

Скачайте полную версию, применяйте — и пусть каждая отправка станет началом деловых отношений.

Подробная версия данного руководства доступна по QR коду

