

## Βήμα 1<sup>ο</sup>

### Βρείτε μια αγορά και έναν αγοραστή

Για την εξαγωγή εμπορευμάτων εκτός της ΕΕ, θα πρέπει πρώτα να εντοπίσετε μια αγορά και να βρείτε αγοραστή για το προϊόν σας. Οι πληροφορίες που παρέχονται από [τον βοηθό μου για](#) εμπόριο θα σας βοηθήσουν να εντοπίσετε κατάλληλες αγορές για το προϊόν σας. Θα σας βοηθήσει επίσης να καθορίσετε τις απαιτήσεις για τον αγοραστή σας, όπως απαιτήσεις καταχώρισης ή αδειοδότησης για την εμπορία συγκεκριμένων προϊόντων ή τη συμμετοχή σε έναν συγκεκριμένο τομέα της οικονομίας. Δεδομένου ότι ο αγοραστής σας είναι συνήθως ο [εισαγωγέας](#) και αναλαμβάνει την ευθύνη για την εισαγωγή του προϊόντος σας στη χώρα προορισμού και στην αγορά της, τα προσόντα του για τον ρόλο αυτό είναι ζωτικής σημασίας.

Τα ακόλουθα ιδρύματα ή επιχειρήσεις μπορεί να βοηθήσουν στον εντοπισμό των ευκαιριών της εξαγωγικής αγοράς και στην εξεύρεση ειδικευμένων αγοραστών.

- [Τα εμπορικά επιμελητήρια](#) μπορούν να σας δώσουν πληροφορίες σχετικά με διάφορες αγορές και επιχειρηματικούς εταίρους και να σας κατευθύνουν στις σχετικές [εκθέσεις](#).
- **Οι πάροχοι ειδικών ειδήσεων ή τα γραφεία προώθησης του εμπορίου** στη χώρα σας ή στην επιλεγμένη εξαγωγική σας αγορά που καλύπτουν την ανάλυση της αγοράς και την αξιολόγηση των επιχειρηματικών ευκαιριών μπορεί να είναι χρήσιμα. Οι [φορείς](#) αυτοί συχνά παρέχουν μελέτες για βασικούς εξαγωγικούς τομείς.
- **Οι σύμβουλοι εξαγωγών και οι σχετικές τράπεζες** μπορούν επίσης να παρέχουν συμβουλές.

### Πώς μπορείτε να επιλέξετε τις αγορές-στόχους σας;

Ελέγξτε τις δυνητικές εξαγωγικές αγορές για να αξιολογήσετε κατά πόσον υπάρχει ζήτηση για το προϊόν σας και να εξετάσετε αν το προϊόν σας θα ήταν ανταγωνιστικό στην εξαγωγική αγορά.

Ελέγξτε τις [εμπορικές στατιστικές](#) της δυνητικής αγοράς-στόχου σας.

Οι στατιστικές εισαγωγών μπορούν να δείξουν αν η χώρα-στόχος σας εισάγει ήδη το είδος του προϊόντος σας, από το οποίο προέρχονται οι εισαγωγές και αν υπάρχει ήδη υψηλή προσφορά στην αγορά. Τα χαμηλά αριθμητικά στοιχεία μπορεί να δείχνουν μια ευκαιρία αλλά και να αποκαλύψουν εμπόδια ή ακόμη και εμπόδια στην πρόσβαση στην αγορά, τα οποία μπορείτε να συμβουλευτείτε με τον βοηθό [μου για το εμπόριο](#).

## Πώς μπορούν να βρεθούν πιθανοί αγοραστές;

Μόλις επιλέξετε μία ή περισσότερες αγορές-στόχους, το επόμενο βήμα είναι ο εντοπισμός δυνητικών εμπορικών εταιρών και επιχειρηματικών επαφών.

Μπορείτε να βρείτε εταίρους και επαφές στη διεύθυνση:

- **Εμπορικές εκθέσεις** που διοργανώνονται ειδικά για τους αγοραστές και τους πωλητές. Για παράδειγμα, το [Enterprise Europe Network](#) διοργανώνει [τακτικές εκδηλώσεις αντιστοίχισης](#) για συγκεκριμένους τομείς, στις οποίες συμμετέχουν και εταιρείες από τρίτες χώρες.
- **Εκδηλώσεις ή βοήθεια** από [εμπορικά επιμελητήρια](#) για την ανάπτυξη επαφών μεταξύ δυνητικών επιχειρηματικών εταιρών.

Οι εκδηλώσεις αυτές προσφέρονται όλο και περισσότερο ηλεκτρονικά και ίσως είναι σκόπιμο να εξεταστούν οι αντίστοιχες επιλογές.

Σε αντίθεση με τις εγχώριες συναλλαγές, πρέπει να ελεγχθεί προσεκτικά ο χαρακτηρισμός του αγοραστή για την εισαγωγή και η πραγματική χρήση ή εμπορία του προϊόντος σας στη χώρα προορισμού.

Μπορείτε επίσης να ελέγξετε αν μπορείτε να πραγματοποιήσετε πωλήσεις στην κυβέρνηση στην πιθανή σας [εξαγωγική αγορά](#).