

ООО "ОПЕРАМИРУТ"
ИНН :9726030210



OпepaMypyTT

Торговая компания (широкого профиля)
Развитие и управление бизнесом (экспорт – импорт)

Главные цели организации:

1-Общество с ограниченной ответственностью «ОПЕРАМИРУТ») было создано в целях развития экспорта и импорта путем предоставления коммерсантам и бизнесменам исполнительных и консультационных услуг в целях выполнения деятельности на Российском рынке и поставки международным рынкам российских товаров, а также защиты российских интересов.

2-Осуществление деятельности в различных коммерческих областях и создание безопасной коммерческой атмосферы.

3-Осуществление деятельности в области развития коммерческих данных (с учетом защиты национальных интересов).

Описание услуг Компании:

1-Налаживание отношений и развитие данных о продаже (создание рынка, маркетинг, оценка базы данных и ...).

2-Создание базы данных для регистрации информации.

3-Создание прибыльного и надежного бизнеса в целях инвестиции в области строительства, создания и защиты организации.

4-Доказание прозрачности целей, рамки и функции организации и создание устойчивого доверия для обеих российских и иранских сторон и получение государственных подтверждений.

5-Создание организационной рамки и определенного исполнительного организационного порядка в коммерческой деятельности (прозрачное и информируемое другим лицам).

Создание платформы для непосредственного экспорта иранских товаров в Россию и исключение посредников, обеспечение рынка и товарами соответствующими поставщиками.

6-Создание группы активных специалистов и коммерсантов на российском рынке с целью синергии между различными коммерсантами и оптимального обеспечения товаров и услуг на рынках Российской Федерации.

7-Предоставление услуг в целях облегчения деятельности экспортеров в Москве, в том числе аренда складского помещения, получение сертификатов о соответствии стандартам, страхование, гарантия и ...

8-Создание бренда и развитие продукции на территории Российской Федерации в соответствии с культурой и тенденцией российских потребителей.

10- непрерывная разработка содержания на русском языке с целью предоставления иранских продуктов и экспортных потенциалов Ирана русскими коммерсантам, потенциальному и активному потребительскому рынку.

11-Разработка отчетов исследований рынка для определенных товаров и предоставление органам и организациям – поставщикам.

12-Координация и организация специализированных заседаний (B2B) при участии российских и иранских коммерсантов и бизнесменов.

13-Планирование и выполнение координации для направления коммерческих делегаций в специализированных областях.

14-Планирование и выполнение координации для принятия участия на международных выставках, организованных между сторонами (Россия и Иран).

Исполнительные, операционные планы:

1-Выполнение мелких коммерческих операций для новых компаний в целях получения капитала на создание организации и нахождение в безопасной точке старта организации.

2-Изучение персонала организации.

3-Развитие двусторонних отношений между Российской Федерацией и Ираном и идентификация организаций и лиц, имеющих устойчивых отношений.

Другие услуги:

1-Коммерческое планирование для присутствия на рынок Российской Федерации или выполнения экспорта из России в другие страны и описание стратегии присутствия на рынке.

2-Прояснение и уточнение сильных и слабых сторон каждого бизнеса на территории Российской Федерации с учетом вида деятельности.

3-Идентификация наиболее безопасного и наиболее оправданного пути инвестиции и выполнения необходимых мер.

4-Определение стратегии маркетинга для активных организаций обязательством исполнительной поддержки.

5-Идентификация конкурентов и доли рынка и предоставление оптимального решения, и увеличение конкурентоспособных привилегий.

6-Соучастие для получения законных и государственных помощей (займа, гарантийное письмо, получение заявления и).

7-Предоставление юридических, организационных и операционных услуг (регистрация компании, филиала, склада, договора с персоналом, ознакомление с юридическими и коммерческими законами Российской Федерации и ...).

8-Представление потенциальных и фактических покупателей (до и после входа на рынок).

9-Уточнение и оценка численного и рассчитываемого передела риска.

10-Показание перспектива организации и отражение финансового и нефинансового капитала без необходимости в применении метода проб и ошибок.

11-Выполнение сделок и заключение договоров до входа на рынок для укрепления и уменьшения первичных расходов.

12-Организация коммерческих туров и поездок в целях личного участия и организации заседаний B2B и B2C.

13- Получение права представительства компаний и производителей для входа на рынок России и защиты и предоставления интересов и гарантия прибыльности.



Опера Миру IT