

expoolink
EGYPTIAN EXPORTERS ASSOCIATION
جمعية المصدرين المصريين



جمعية المصدرين المصريين - اكسبولينك

Building Bridges Making Friends
نبني الجسور ... نكسب أصدقاء

عن اكسبولينك ... About Expolink ...



تأسست عام
Established

1997

إكسبولينك هي جمعية أهلية غير حكومية تهدف الى تمكين المصدرين المصريين من التواجد بفعالية في الأسواق العالمية المستهدفة من خلال تصميم و إدارة برامج متكاملة في مجال ترويج و تنمية الصادرات.

With an aim to become the main enabler for Exports, Expolink was established some 25 years ago. We offer a full range of export development, and export promotion activities, to assist the export community in maximizing their global outreach, and international compliance.

expolink

EGYPTIAN EXPORTERS ASSOCIATION
جمعية المصدرين المصريين



WWW.expolink.org



VISION

To contribute in enhancing economical growth in Egypt.



الرؤية

المساهمة في تعزيز النمو الإقتصادي في مصر.

MISSION

Enabling Egyptian exporters' community to promote and enhance their global competitiveness through our Exporter's Journey.



المهمة

تمكين مجتمع المصدرين المصريين من ترويج و تعزيز قدراتهم التنافسية على المستوى العالمى من خلال رحلة تنمية الصادرات

Goals

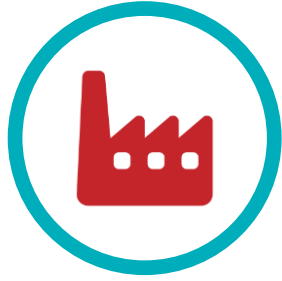
1. Identify export opportunities
2. Bridge the gap between global demand and local supply
3. Increase exporters' base
4. Maximize exports



الأهداف

- تحديد الفرص التصديرية
- سد الفجوة بين الطلب العالمى والعرض المحلى.
- زيادة قاعدة المصدرين.
- تعظيم الصادرات.

300 مليون دولار مساهمة في زيادة الصادرات
\$ 300 Million impact on exports



30,000

فرصة تصديرية

Export
opportunities



5,000

مشتري دولي

International
buyers



541

دورة معرض
دولي متخصص

International
trade fairs



65

بعثة تجارية

Trade missions



1,604

بناء الهوية
التسويقية للشركات

Corporate image
building profiles

Global Coverage

التغطية الدولية



Tanzania



Equatorial
Guinea



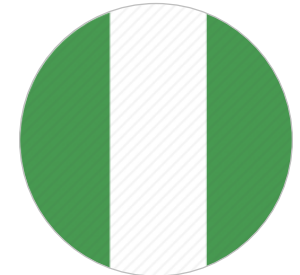
Ethiopia



Zambia



Ghana



Nigeria



Kenya



Cote D'ivoire



Morocco



Senegal



Uqanda



Togo



Belarus



Brazil



Japan



Russia



Rwanda

What we do...

خدماتنا ...



Ultimate Networking
التشبيك

Amongst industry peers and leading figures during meetings, seminars and workshops.

تشبيك الصناعات بعضها البعض من خلال المؤتمرات والاجتماعات وورش العمل



Competitive participation
المشاركة التنافسية

Competitive participation in export promotion activities.

المشاركة التنافسية من خلال آليات التسويق والإعلام



Global Exposure
التواجد العالمي

Through and during year-round events

من خلال أنشطة الجمعية السنوية



Market Information
معلومات السوق

Access to market information necessary for Global market demand.

التعرف على معلومات الأسواق المستهدفة وإحتياجات السوق العالمي



One on one
اللقاءات الثنائية

One on one export development coaching.

إجتماعات ثنائية مرتبة مسبقا بمساعدة وإشراف طاقم العمل بالجمعية

رحلة المصدر / سلسلة القيمة للتصدير

1. الدراسات التسويقية

فهم المزيد عن السوق المستهدف من خلال الدراسات و الخبرة الميدانية التي يقدمها المستشارون المحليون و ذلك لبناء استراتيجيات النفاذ إلى السوق.

2. الجاهزية للتصدير

تعزيز المزايا التنافسية و النسبية للمصدرين من خلال برامج التدريب و بناء القدرات.

3- الشهادات واللوجستيات

شهادات الجودة المطلوبة, إشتراطات النفاذ الى الأسواق المستهدفة و اللوجيستيات تعتبر من الملفات الحرجة التي يحتاج المصدرون إلى دراستها بعمق و إتقانها لإتمام عملية التصدير بنجاح. تم توقيع عقد حصري مع شركة OSS ME للتعاون مع المصدرين في إستخراج شهادات الجودة المطلوبة في الأسواق المستهدفة مقابل رسوم مخفضة.

4. ملائمة المنتج لإحتياجات المستهلكين

بناء على الدراسات التسويقية, يكون المصدر مرنا لتطويع المنتج لإحتياجات المستهلكون في السوق المستهدف.

5. التسويق

تحديد حزمة الأدوات والأنشطة الترويجية التي تتناسب مع السوق المحتمل من خلال تصميم "خريطة الطريق الترويجية"

6. لقاءات ثنائية B2B

تنظيم لقاءات توفيق أعمال ثنائية بين المصدرين المصريين و نظرائهم من المستوردين في الأسواق المستهدفة بهدف عقد صفقات تصدير و في نفس الوقت التعرف أكثر على السوق من خلال إحتياجات المستوردين



Exporter's Journey[©]

1- Market intelligence

Understand more about the right potential market with hands on experience and insights offered by local consultants and market access strategies.



2- Export Readiness

Enhance exporters' capacities to better leverage their competitive and comparative edge through trainings and international compliance



3- Certifications, Verifications & Logistics

Besides logistics and trade terms, there are critical waypoints that exporters need to acquire to avoid failure and or refusal of shipment



4- Product & Process Upgrade

Understand what consumers potential markets need and use. Be flexible to adjust to meet market standards and adequately compete.

5- Promotion & Marketing

Identify the right set of promotional tools and activities that fit with the potential market and your product by designing the "Promotional Road Map" (DDM)

6- Match Making Supplier & Buyers

Meet potential leads, and verify deals through the profile matchmaking while filling in the market knowledge gap through the eyes of the buyers.





بناء القدرات

من خلال برامج بناء القدرات للمصدرين المحتملين والجدد (حاضنة التصدير) والتي تتضمن تزويد المصدرين المحتملين والجدد بالأدوات التي يحتاجون إليها للتعرف بشكل مستدام وفعال على إحتياجات الأسواق العالمية ومعرفة كافة عنلصر سلاسل القيمة فى العمليات التصديرية مرورا بالشحن وتعريفات الإنكوترمز.

Through Capacity Building Programs for new and potential exporters (Export Incubation Program – EIP) that allows new and potential exporters essential tools in a sustainable and effective manner to understand more about global demand and all elements of export value chains including logistics and Incoterms.



expoolink

EGYPTIAN EXPORTERS ASSOCIATION

جمعية المصدرين المصريين

THANK YOU

