



**USAID**  
ОТ АМЕРИКАНСКОГО НАРОДА

**КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА**

## ИСТОРИЯ УСПЕХА

### Проект «Экспортное партнерство» начался в самое нужное время

**USAID оказывает поддержку растущей торговле Центральной Азии, помогая предпринимателям расширять их экспортные возможности.**



*Директор отдела маркетинга Лола Хакимова считает, что успеху в налаживании деловых контактов с таджикскими партнерами компания обязана проекту USAID.*

**«Ваш проект начал свою работу в самое нужное для нас время. Мы искали новые рынки и были очень рады, что наш директор по маркетингу была принята на курсы проекта USAID. Сейчас вы открыли нашей компании дверь на таджикский рынок»,**

**- Ольга Ким, главный менеджер, PrimaVera Fashion**

RTLС Start

PrimaVera Fashion – одна из 50 компаний, принимавших участие в проекте USAID «Экспортное партнерство». У компании-производителя женской одежды, полностью ориентированной на экспорт, наблюдался самый значительный рост продаж за все 12 лет. Уникальная для текстильной промышленности Бишкека, PrimaVera Fashion производит изделия только по собственным дизайнам. Но компании необходимы новые рынки сбыта и новые модели одежды для диверсификации круга клиентов и обеспечения продолжительного роста.

Около 80% из их 25 тысяч единиц продукции продается оптовикам из России и Казахстана, большинство из которых покупают непосредственно из магазина компании на рынке «Дордой». Остатки продаются и напрямую доставляются розничным торговцам, большинство из которых также из России. Ведущий менеджер Ольга Ким осознает риск подобного ограниченного круга клиентов. «Мы должны использовать новые возможности в соседних странах, включая Таджикистан, - говорит Ольга. – Но у нас не было контактов или опыта работы вне нашей ниши».

Ольга поддержала директора по маркетингу PrimaVera Fashion Лолу Хакимову об участии компании в проекте USAID «Экспортное партнерство». «Мы были очень рады, что у Лолы появилась эта возможность и новые идеи и контакты, которые помогут нам найти новые рынки сбыта», - говорит Ольга. Она также отметила, что у PrimaVera был лишь небольшой опыт в области маркетинга или работы в новых странах – она и Лола – оба врачи по образованию.

«Мы изучали возможность работы в Душанбе уже давно, но нам было нужно больше информации, - добавила Лола. – Во время тренинга в рамках проекта я многое узнала у таджикских бизнесменов о поставках, логистике и законодательной базе страны. Теперь мы планируем выйти на таджикский рынок».

Лола подводит итоги договоров о продажах с другими участниками проекта «Экспортное партнерство» из Таджикистана. Ольга ожидает, что PrimaVera будет конкурентноспособной как по ценам, так и по качеству. «Вы (USAID) открыли нашей компании дверь в Таджикистан».

Дополнительную информацию о компании вы найдете на ее веб-сайте: [www.primaverafashion.ru](http://www.primaverafashion.ru).