



Το εξαγωγικό μάρκετινγκ δεν είναι απλώς μια διαδικασία εύρεσης αγοραστών

... και προσέγγισης τους με την προσδοκία των παραγγελιών, αλλά ένα σύνολο ενεργειών οι οποίες, με ένα καλά σχεδιασμένο marketing plan βοηθούν στην γρήγορη επιτυχία και στη κερδοφόρα ανάπτυξη των εξαγωγικών πωλήσεων.

Στρατηγικό μάρκετινγκ. Τι είναι;

Είναι μια σειρά από θεμελιώδη βήματα τα οποία αν τα ακολουθήσετε θα σας οδηγήσουν με επιτυχία στην εξαγωγή των προϊόντων σας.

Βήμα 1: Προσδιορίστε την αγορά-στόχο

Υπάρχουν πολλές αγορές, αλλά ο προσδιορισμός της σωστής θα μπορούσε εύκολα να φέρει παραγγελίες για εξαγωγές από αυτές τις αγορές. Μπορείτε να αρχίσετε να προσδιορίζετε τις αγορές-στόχο χρησιμοποιώντας το διαδραστικό χάρτη ώστε να παρακολουθείτε τις τάσεις ζήτησης για οποιοδήποτε προϊόν ή υπηρεσία παγκοσμίως.

Για να κατανοήσετε καλύτερα πως μπορείτε να επωφεληθείτε, σας παρουσιάζω στο παράδειγμά μου τη χρήση του διαδραστικού χάρτη για το ελαιόλαδο. <http://www.europages.co.uk/cartographie/Olive%20oil.html>

Μπορείτε να παρατηρήσετε από και σε ποιες χώρες αναζητούν προμηθευτές με τον όγκο αναζητήσεων να εμφανίζεται από χώρα σε χώρα.

Βήμα 2: Ανάπτυξη στρατηγικών Εξαγωγικού Μάρκετινγκ

Αφού εντοπίσετε την ιδανική αγορά, το επόμενο βήμα είναι να αναπτύξετε τη σωστή στρατηγική σύμφωνα με τις αγορές-στόχο και λαμβάνοντας πάντα υπόψη τον ανταγωνισμό.

- Δημιουργήστε προϊόντα ή υπηρεσίες που ικανοποιούν τις ανάγκες των αγοραστών
- Διεισδύστε στις αγορές ζήτησης
- Διαφοροποιήστε το προϊόν σας
- Πώληση ιδιωτικής ετικέτας ή εμπορικό σήμα
- Προωθήστε τα οφέλη
- Καθορίστε ανταγωνιστικές τιμές

Αν έχετε υλοποιήσει τα βήματα 1 & 2 με επιτυχία, έχετε ένα πλεονέκτημα στην είσοδο σας και στην ανάπτυξη των εξαγωγών σας.

Βήμα 3: Μάρκετινγκ και Επικοινωνία

Δημιουργήστε ελκυστικά μηνύματα, μια επαγγελματική ιστοσελίδα, Εταιρικό Προφίλ, Κατάλογο προϊόντων, ή ενημερωτικά φυλλάδια, κ.ο.κ. **να είναι επαγγελματικά σχεδιασμένα με ποιοτικές εικόνες, πληροφορίες για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας καθώς και το προφίλ της εταιρείας σας.**

Αν η αγορά-στόχος σας είναι π.χ. η Γαλλία η ιστοσελίδα σας δεν μπορεί να είναι μόνο στην ελληνική γλώσσα, υπό κατασκευή, ή να μην υπάρχει τηλέφωνο επικοινωνίας, παρά μόνο ένας αριθμός κινητού τηλεφώνου, επειδή στοχοποιεί την εικόνα σας για το μέγεθος σας, τις δυνατότητες σας και κατ' επέκταση τη δραστηριότητάς σας.

Βήμα 4: Προώθηση

Πρωθήστε το σωστό μήνυμα στις σωστές αγορές π.χ., ποιοι είστε, τι προσφέρετε και ποιες ανάγκες καλύπτονται.

Μια εξαιρετική πηγή προώθησης είναι οι B2B πλατφόρμες όπως οι EUROPAGES.COM, μέσω των οποίων έχετε παρουσίαση σε μια παγκόσμια αγορά για να σας εντοπίζουν ακριβώς εκεί που σας αναζητούν. Σας παρέχουν μια συνεχή ροή υποψήφιων πελατών και **φιλτράρουν τους υποψήφιους πελάτες με το χαμηλότερο κόστος.**

Οι εκθέσεις επίσης είναι ιδανικές, διότι δημιουργούν ζωντανή επαφή με υποψήφιους αγοραστές. **Το κυριότερο εμπόδιο όμως είναι, ότι το κόστος είναι αρκετά υψηλό για να μπορεί να έχει επαναληψιμότητα και κατ' επέκταση συνεχόμενα αποτελέσματα.**

Σήμερα, όλο και περισσότεροι χρησιμοποιούν το διαδίκτυο για την αναζήτηση προϊόντων και προμηθευτών. Φροντίστε, το προϊόν σας να τους μαγνητίζει, η εικόνα σας να είναι ελκυστική και να ξεχωρίζετε από τον ανταγωνισμό.

Βήμα 5: Δημιουργία επαφών

Η επιτυχία στο εξαγωγικό μάρκετινγκ ξεκινά με τη δημιουργία εξαγωγικών επαφών με τους υποψήφιους πελάτες και τη συνεχόμενη επικοινωνία και διαπραγμάτευση μαζί τους, ώστε να τους κάνετε αρχικά να ενδιαφερθούν για το προϊόν ή την υπηρεσία σας και στη συνέχεια να τους δημιουργήσετε την ανάγκη να το αποκτήσουν.

Πριν κλείσω θα ήθελα να ρωτήσετε τον εαυτό σας. "Γιατί θα πρέπει να αγοράσουν το προϊόν σας;"

Εάν δεν μπορείτε να σκεφτείτε 3 καλούς λόγους για τους οποίους οι υποψήφιοι πελάτες σας πρέπει να αγοράσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας, θα πρέπει να ξεκινήσετε την έρευνα.

Οι εξαγωγές δεν είναι μια εύκολη διαδικασία επειδή έχουμε ένα καλό προϊόν, **απαιτεί αφοσίωση, προσήλωση και είναι μια συνεχής διαδικασία σε μια διαρκώς μεταβαλλόμενη παγκόσμια αγορά.**

Σήμερα τα αποτελέσματα έρχονται όταν προετοιμαζόμαστε σωστά και στοχεύουμε με ακρίβεια.

Μάθετε πως <http://infodata.gr/el/export-marketing.html>