

«Сайт на экспорт» Вступительное слово

Алексей Шоркин

 **НОВЫЙ САЙТ**
интернет-агентство

www.newsite.by

Звонок на предприятие



-Hi, can I speak with sales representative?

-Ой, *(прикрыв трубку)*, Сергей Петрович, там по-нашему говорят!

Must-have экспортного сайта

- Сегментация посетителей и контента
- Критическая масса контента предложения
- Локализация и эффект «мы рядом»
- Маркетинговая стратегия в целевом регионе
- Реалистичность экспортных обещаний
- Конверсия сайта: заявки, звонки, вопросы
- **Готовность к оперативной отработке заявок**

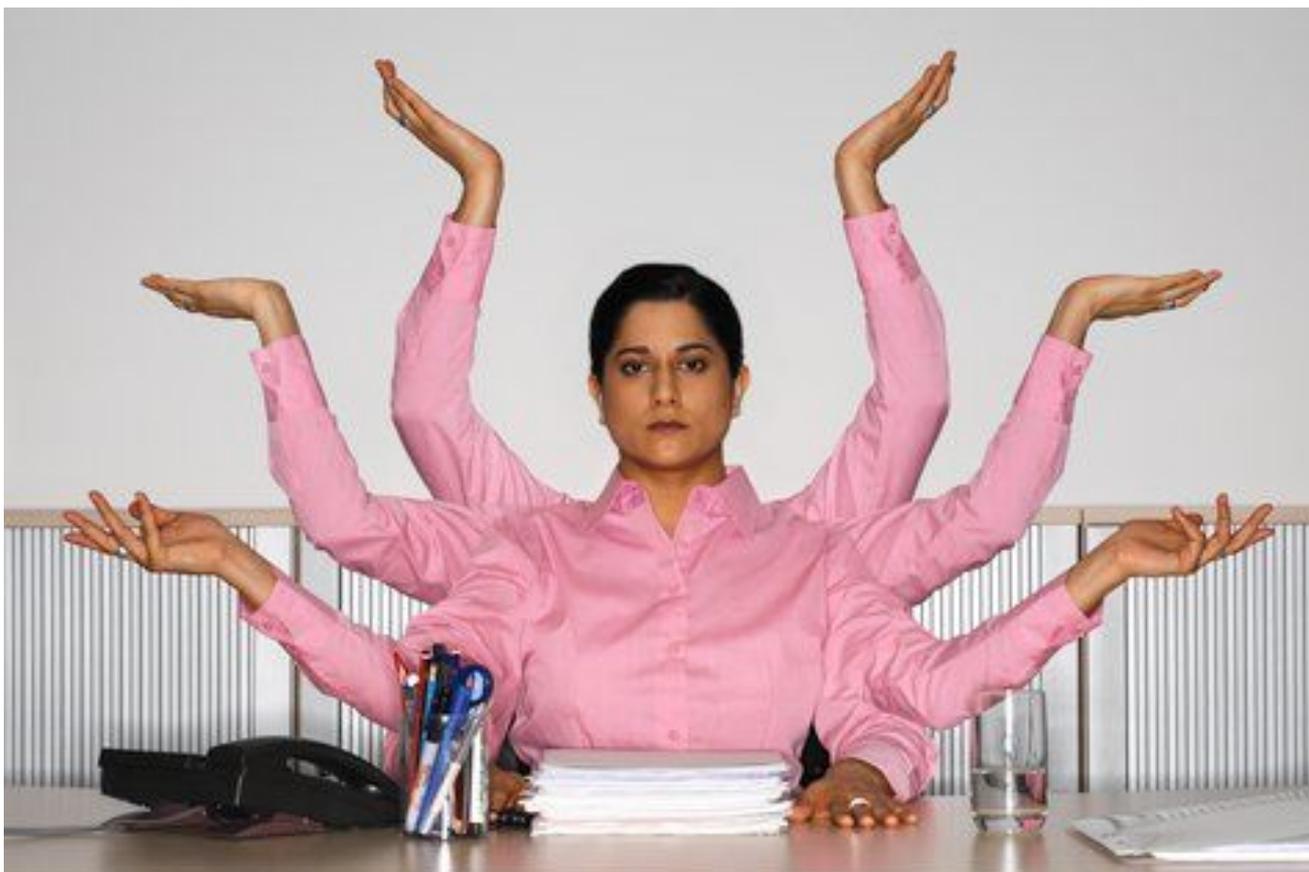
Маркетинговая стратегия: исследование, акцентирование преимуществ в целевом регионе



Роль сайта в экспортной программе предприятий

- Даже хорошо сделанный, локализованный и «видимый» в целевом регионе Сайт сам по себе **не является** панацеей экспорта
- Сайт должен занять свое место в экспортной программе предприятия по выбранной маркетинговой стратегии

Успех = подготовленный Заказчик
+ правильный поставщик услуг



Заказчик

- Нацелен на результат
- Иметь экспортную программу
- Понимать «главное» для поддержки экспорта сайтом
- Иметь стратегию и УТП на изученный целевой регион
- Не увлекаться «игрушками»
- Быть «технически готовым»
- Понимать итерационную и природу Web-проектов
- Понимать необходимость Web-продвижения

Поставщик

- Нацелен на результат
- Изложить Must-have успеха, важное на экспортном сайте
- Анализировать «что есть» и озвучить «чего не хватает»
- Вникнуть в суть бизнеса, «полюбить» тему
- Участвовать в стратегии
- Не иметь установок "сделал проект – забыл"
- Рекомендовать / предложить виды продвижения на регион

«Сайт на экспорт»

Спасибо за внимание!

Алексей Шоркин

shorkin@newsite.by

 **НОВЫЙ САЙТ**
интернет-агентство
www.newsite.by

Круглый стол «Сайт на экспорт»