2020

Ускоренный выход на рынок Германии

Инга Ламуру (Inga Lamouroux)

эксперт в области развития B2B-бизнеса и международного маркетинга

Ускоренный выход на рынок Германии

Метод ускоренного выхода на рынок Германии разработан с ориентировкой на получений первых контактов и заказов. Этот малозатратный подход позволяет оперативно проверить состояние рынка и потребностей в предлагаемых продуктах/товарах/услугах.

Он базируется как на пассивных, так и на активных продажах. При этом нет необходимости создавать и продвигать с нуля свои онлайн-магазины или -площадки. Компании и их услуги/ товары регистрируются и продвигаются на устоявшихся маркетплейсах интересующего региона.

Целью является ускоренный выход на рынок Германии с наименьшими затратами.

Для её достижения необходимо:

1) Зарегистрироваться на основных площадках (B2B маркетплейсах),
2) Быть найденным на них,
3) Успешно самим налаживать контакт с клиентами / партнёрами.

Обзор задач

Предлагаю сопровождение в этом процессе и решение следующих задач:

Оформление представительства компании на B2B-площадках (маркетплейсах)

Продвижение на B2B-площадках (маркетплейсах)

Найти и установить качественный контакт с 15-ю потенциальными клиентами/партнёрами в течение месяца.

Услуги

Предлагаю решение следующей задачи:

Оформление представительства компании на B2B-площадках (маркетплейсах)

Предлагаемые услуги:

- Регистрация компании на одной из B2B-площадок,
- Создание своей страницы на ресурсе: наполнение контентом, иллюстрациями и фотографиями,
- Создание описания компании в соответствии с требованиями площадки,
- Описание одного продукта/товара/услуги.

Консультация в режиме онлайн (1 час) о платформах и сравнении их потенциалов - бесплатна.

Цена: от 300€ (в зависемости от площадки и исходного материала)

Услуги

Предлагаю решение следующей задачи:

Продвижение на B2B-площадках (маркетплейсах)

Предлагаемые услуги:

- Разработка плана рекламных действий на площадке,
- Создание рекламных постов/анонсов и таргетирование (если площадки предоставляют такую возможность),
- Активные поиски лидов на площадках (если площадки предоставляют такую возможность),
- Содействие с SEO для Вашей веб-страницы: создание списка ключевых слов для вашей области и товаров/услуг.

Консультация в режиме онлайн (1 час) о возможностях и потенциалах продвижения на маркетплейсе - бесплатна.

Цена зависит об объёма конечного пакета.

Услуги

Предлагаю решение следующей задачи:

Найти и установить качественный контакт с 15-ю потенциальными клиентами/партнёрами в течение месяца.

Предлагаемые услуги:

- Предоставление заказчику на выбор 20 имён (имя, фамилия, должность, название компании), отвечающих его целевой группе (на площадке LinkedIn),
- Подготовка текста письма для первого контакта (на немецком языке),
- Согласование с заказчиком возможных корректировок текста письма.

Примечание: Рассылка InMail-писем от имени заказчика, и дальнейшая переписка ведётся заказчиком.

Цена: 500€ в месяц

Инга Ламуру (Inga Lamouroux)

эксперт в области развития B2B-бизнеса и международного маркетинга

После окончания Кёльнского университета более 15 лет проработала в известных международных концернах, таких как немецкий Телеком, французский TDF, японский Panasonic и люксембургский SES (глобальный спутниковый оператор). Специализировалась в продвижении на международные рынки дорогостоящих технологических решений в области B2B, таких как услуги цифрового вещания и облачные услуги связи, видео-платформы и программное обеспечение для СМИ и бизнес-организаций. Создатель и автор двуязычного блога **МаркетInga**, целью развития которого является обеспечение заинтересованных компаний и представителей бизнес-сообщества профессиональной информацией о специфике и методах решения основных задач маркетинга в Европе.

В сочетании с развитием блога занимается проведением консалтинга по возможностям и способам выхода на новые рынки сбыта, трендах маркетинга и СМИ в Германии.

Контакт

www.marketinga.eu

inga.lamouroux@markatinga.eu
inga@lamouroux.de

+49 151 41 811 672

https://www.linkedin.com/in/inga-lamouroux/