

Nemzetközi piacra lépés online tréning 2020. május. 08.

Tematika:

- A termék – Mit adunk el?
 - Ügyfélközpontú megközelítés: miért lesz jó az ügyfélnek, ha megveszi a terméket/szolgáltatást?
 - Mi a vevő-fájdalom, probléma, amit mi megoldunk?
 - Mi a termék mögött az értékajánlat?
 - Mik az USP-k (mérhető, konkrét versenyelőnyök)?
 - Pozicionálás: Ha több terméked van, melyikkel érdemes piacra lépni?
 - Mi az üzleti modell, milyen a termék árazása?
 - Mik a kommunikációs/marketing/sales üzenetek, amikkel felkelthetjük az érdeklődést?
- A piac – Kinek adunk el?
 - Ki a célcsoport (földrajzi, iparági, méret szerint)?
 - Melyik piacra lépünk először?
 - Beachhead market koncepció.
 - Mi a customer/buyer journey?
 - Kik a versenytársak?
 - Mi a különbség versenytárs és helyettesítő termék között?
- Sales és marketing csatornák – Hogyan adunk el?
 - Sales vagy marketing-vezérelt a stratégia?
 - Direktben értékesítünk, vagy partneren keresztül?
 - Omnichannel, multichannel megközelítés.
 - KPI-ok mérőszámok: hogyan lehet az értékesítés, illetve a marketing hatékonyságát mérni?

