



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

▲ РОСЭКСИМБАНК

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ С НУЛЯ ДЛЯ ЭКСПОРТНОГО БИЗНЕСА: ВЫСТАВКИ И МЕРОПРИЯТИЯ

7 ДЕКАБРЯ, СМОЛЕНСК

КАТЕРИНА НОРКИНА



Генеральный директор
ООО «Ай Эм Джи Ар»
www.im-gr.ru

www.linkedin.com/in/enorkina/
www.facebook.com/Katerina.Norkina52
norkina@im-gr.ru
+7 926 589 4432 (WA, Telegram)



ОПЫТ РАБОТЫ ПО НАЙМУ

The  **Moscow Times**
INDEPENDENT NEWS FROM RUSSIA

ВЕДОМОСТИ

 **WEBER
SHANDWICK**
WE SOLVE

Продюсер международных и российских мероприятий PR директор в международных проектах
Директор по продажам

ОПЫТ СОБСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ: ЗАПУСК И УПРАВЛЕНИЕ

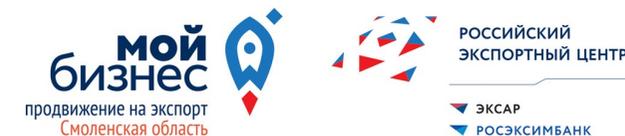
- Собственный конференц центр и демо центр VR/AR решений Newsroom (закрыто)
- Агентство экспортного консалтинга IMGR: помогли более 100 экспортерам найти клиентов за рубежом, в том числе по заказу АО «РЭЦ»
- Организация мероприятий и участия в топовых событиях: World Economic Forum Davos, Web Summit, GITEX, SLUSH, Петербургский экономический форум

ОБРАЗОВАНИЕ

- Российский Государственный Гуманитарный Университет, специальность Политология
- Middlebury College, USA

Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky

ОФФЛАЙН ВЫСТАВКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 2 ГОДА



Leading International Trade Fair

DÜSSELDORF, GERMANY
15-18 NOVEMBER 2021

www.medica.de

Member of  MEDICA Alliance



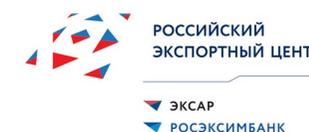
Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky

ЗНАКОМСТВО



- **Имя, должность в компании**
- **Мы уже экспортируем/ думаем про экспорт**
- **Наша продукт/ наша услуга – это ...** (в одном предложении)
- То, что больше всего **мешает мне продавать за рубеж** – это...

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В В2В



Маркетинг

- Все активности, направленные на неопределённый круг лиц

Лидогенерация

- Деятельность, направленная на конкретных людей

Нет интереса

Продажи

- Работа с конкретным «тёплым» потенциальным клиентом

Есть интерес

Исполнение проекта / Поставка продукта

Есть договор

ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ЗА РУБЕЖОМ



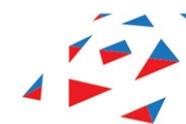
Маркетинг:

- Корпоративный бренд
- Сайт
- Вирусный маркетинг
- СМИ и PR
- События, привлекающие внимание
- Онлайн-реклама (в поисковиках, приложениях, соцсетях)
- Оффлайн-реклама и спонсорство (на подходящих мероприятиях)
- SEO и контент-маркетинг
- Блоги и статьи
 - **Выставки, стенды, точки продаж, выступления на мероприятиях (онлайн и оффлайн)**

Лидген:

- Рекомендации («сарафанное радио»)
- Личный бренд и знакомые
- Контакты «на холодную» (через email, LinkedIn и т.п.) Партнёрства
- Участие в тендерах
- Онлайн торговые площадки и биржи
- Внешние агенты и дистрибьюторские сети
- Тусовка (networking)

Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky



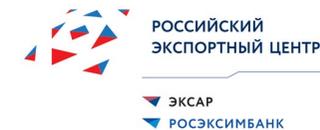
РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

▲ РОСЭКСИМБАНК

КАК НАЙТИ КЛИЕНТОВ С НУЛЯ НА ВЫСТАВКЕ?

ЗАЧЕМ УЧАСТВОВАТЬ В МЕРОПРИЯТИЯХ?



- ПРОДАЖИ
- НЕТВОРКИНГ
- ПОИСК ИНВЕСТОРОВ/ ПАРТНЕРОВ/ ТЕХНОЛОГИЙ
- ВЫСТУПЛЕНИЯ И КАЧЕСТВЕННЫЙ PR
- GR
- ОБУЧЕНИЕ/ ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

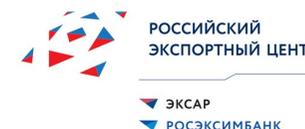
КАКИЕ БЫВАЮТ СОБЫТИЯ



- ОНЛАЙН/ ОФФЛАЙН
- СОБСТВЕННЫЕ/ ПАРТНЕРСКИЕ/ ОТКРЫТЫЕ
- ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
- ВЫСТАВКИ/ КОНФЕРЕНЦИИ/ РОУДШОУ

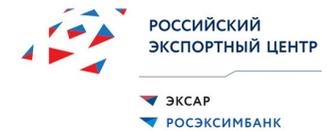
Знаете ли Вы, что Вы также можете субсидировать Ваше участие в мероприятиях на условиях софинансирования через ЦПЭ Смоленской области и АО «Российский экспортный центр»?

БАЗОВЫЕ РЕКОММЕНДАЦИИ



- МИНИМАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ НОВЫХ ТЕСТОВЫХ СОБЫТИЙ
- СПРОСИТЕ ВАШИХ КЛИЕНТОВ, КУДА ОНИ ХОДЯТ
- ИНВЕСТИРУЙТЕ ВО ВСТРЕЧИ/ ПРОДАЖИ, А НЕ СТЕНЫ СТЕНДА
- УЧАСТВУЙТЕ В СОБЫТИЯХ ПАРТНЕРОВ, А СОБСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗУЙТЕ, КОГДА НЕ НАШЛИ НИЧЕГО ПОДОБНОГО НА РЫНКЕ

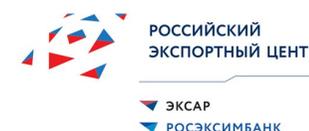
ЧЕК-ЛИСТ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЛЮБОМУ МЕРОПРИЯТИЮ



- Определите для себя измеримую цель (лиды/ контакты в базу/ старые клиенты/ публикации)
- Соберите отзывы о событии у своих клиентов и партнеров, подпишитесь на новости, обменяйтесь идеями с другими участниками из России
- Изучите деловую программу и отметьте для себя деловые мероприятия, куда вы пойдете
- Назначьте часть встреч заранее
- Подумайте, как вы можете выделиться (форма одежды/ стенд/ сувенирка)
- Скажите вашим клиентам, что вы будете на выставке через социальные сети
- Кто из ваших знакомых будет на выставке? Договоритесь с ними о встречах заранее

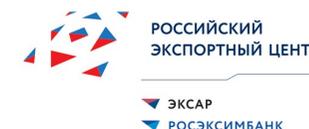
**СОЗДАЙТЕ ПОРТРЕТЫ
ВАШИХ ИДЕАЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ НА ВЫСТАВКЕ!**

ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ ПРО ЦЕЛЬ ВЫСТАВКИ/ МЕРОПРИЯТИЯ



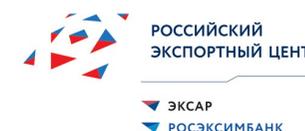
- Сколько контактов вы хотите получить?
- Какие контакты вы хотите получить?
- Есть ли четкое понимание как и кто должен собирать и обрабатывать контакты?
- Какую информацию вы хотите получить?
- Как, кто, когда и с кем встретиться?
- Как и кто подведет итоги выставки?
- Являются ли новые контракты целью мероприятия?
- Являются ли публикации в СМИ целью мероприятия?
- Что мерить и как рассчитать окупаемость выставки?
- Как понять — успешно ли прошла выставка?

ПОДГОТОВКА К СОБЫТИЮ



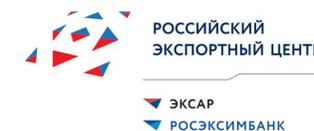
- Выберите правильных людей, которые будут продавать на мероприятии и которым нравится это делать 😊
- Подготовьте короткий интро питч на 30 секунд на английском языке
- Подготовьте маркетинговые материалы (сайт/ презентацию/ буклет/ КП/ анкету для клиента/ фоллоу-ап письмо)
- Сувенирка с брендингом вашей компании
- Знакомство с другими экспонентами со схожей ЦА

КТО ОНИ ПРАВИЛЬНЫЕ ЛЮДИ ДЛЯ ВЫСТАВОК?



1. Хорошо знают вашу компанию и ее товары/ услуги
2. Умеют быть контактными и общительными, естественно улыбаются!
3. Уверенно ведут себя в любой ситуации, обладают искусством убеждения, приемами аргументации и доказательства
4. Умеют оперировать своими знаниями и опытом, четко излагать проблему
5. Приспосабливаются к обстоятельствам
6. Знают иностранные языки
7. Обладать опытом работы на выставках (желательно)
8. Переносят физические и эмоциональные нагрузки

КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ НА ВАШ СТЕНД ИЛИ НА ВСТРЕЧУ НА ВЫСТАВКЕ?

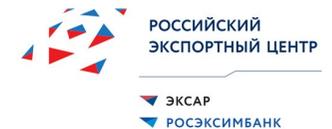


- Рассылка приглашений на выставку по новым и существующим лидам ЗАРАНЕЕ (E-mail, LinkedIn)
- Таргетированная интернет-реклама (должности, отрасли, интересы)
- Реклама на ресурсах выставки/ мероприятия
- Партнерская реклама
- Используйте систему назначения встреч на выставках
- Опубликуйте новость об участие в мероприятии в соцсетях и на сайте
- Приглашайте на выставку во время звонков с текущими клиентами, не забудьте уточнить все детали
- Измените вашу подпись в электронных письмах — внесите информацию о том, что вы будете на выставке



Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky

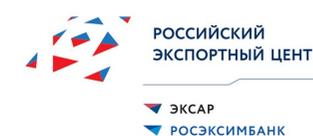
МАЛЕНЬКИЕ ЛАЙФХАКИ: ЧТО НЕ ЗАБЫТЬ



- Схема, как вас найти – шаблон сообщения тем, кто потеряется
- Набор зарядок для телефонов
- Степлер и скобы, скрепки, файлы, папки, место для хранения визиток и записи контактов тех, у кого визиток нет
- Удобная обувь
- Оценивайте загрузку и важность каждого дня выставки/ 80% результата за первые 2 дня
- Деловая программа и другие интересные мероприятия
- Обход экспонентов

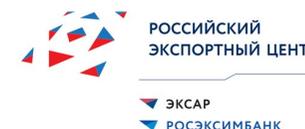
Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky

РАЗЛИЧНЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ЦА



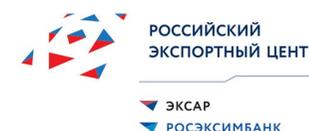
Существующие партнеры	<ul style="list-style-type: none">* Сообщить об участии* Запланировать подписание договора* Пригласить на обед/ ужин* Подготовить сувениры
Потенциальные партнеры	<ul style="list-style-type: none">* Сообщить об участии* Запланировать встречу* Подготовить короткую презентацию преимуществ и новинок* Подготовить сувениры
Журналисты	<ul style="list-style-type: none">* Договориться об интервью* Подготовить тезисы, цифры и факты* Назначить ответственного спикера
Конкуренты	<ul style="list-style-type: none">* Подготовить инструкцию по общению для новых сотрудников* Составить свои вопросы конкурентам* Обновить информацию о каждом
Случайные посетители	<ul style="list-style-type: none">* Сделать листовку-подсказку, где купить ваш продукт* Подготовить общие визитки* Придумать как вы будете «отправлять их в сад»

PR В РАМКАХ СОБЫТИЯ



- Ивент – это возможность попасть в медиа пространство, даже если у вас нет других информационных поводов
- Список СМИ – всегда посмотреть заранее
- Если вокруг нет журналистов, значит нужно самому им быть – возможности социальных медиа
- Пишите в ваши корпоративные каналы соцмедиа прямо «с полей»
- Используйте хештеги

ОБРАБОТКА КОНТАКТОВ



Собираем как можно больше контактов

Сегментируем по группам для дальнейшей работы

Шлем письма всем, особенно новым клиентам

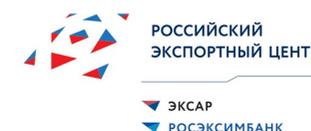
Звоним новым клиентам

Отправляем КП тем, кто откликнулся

Возвращаемся к «холодным» клиентам через CRM

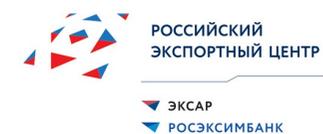
Приглашаем на следующую выставку

ЧЕК-ЛИСТ ПО ИТОГАМ МЕРОПРИЯТИЯ



- Сравнить результат с поставленной целью в цифрах
- Оценить стоимость затрат/ объем новых контрактов
- Написать/ обзвонить всех потенциальных клиентов и партнеров в течение недели, добавить их в CRM
- Написать обратную связь организаторам – что можно улучшить
- Распространить новость о вашем участии проекте в СМИ и соцмедиа
- Если ваша компания планирует принимать участие в будущем году – составить чек-лист на следующий год/ какие еще события добавить?

РЕАКЦИЯ НА КОНТАКТ

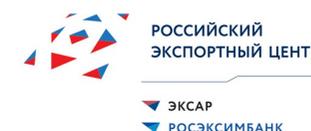


ЕЩЕ ОДИН ЧЕК-ЛИСТ



- Статистические данные установленных на выставке контактов (количество, качество, регионы, в которых работает потенциальный клиент, размер его компании, количество горячих/теплых/холодных контактов в каждой категории)
- Анализ информации, полученной от посетителей (замечания, критика, пожелания, предложения, мнения и т. д.)
- Оценка качественного и количественного состава посетителей и участников выставки в целом
- Оценка эффективности работы персонала (включая оценку работы каждого сотрудника)
- Оценка функциональности стенда (месторасположение, размеры, конфигурация, оформление, оснащение и т. д.)
- Анализ выставочного бюджета
- Оценка эффективности средств маркетинговых коммуникаций для привлечения посетителей
- Анализ информации о конкурентах

КАЧЕСТВО vs КОЛИЧЕСТВО



Количественные

- Число откликнувшихся на приглашение организаций
- Число посетителей из каждой целевой группы
- Число установленных контактов
- Число проведенных переговоров
- Число заключенных контрактов
- Объем контрактов в деньгах

Качественные

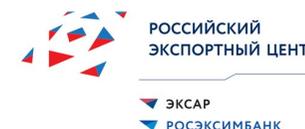
- Эффект стенда на посетителей
- Эффект новой продукции на посетителей
- Качество организации выставки
- Качество работы персонала стенда
- Оценка выставки организаторами
- Оценка выставки СМИ
- Коммерческая осмысленность участия

КАК ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА ВАШУ ИВЕНТ АКТИВНОСТЬ?



- ФОКУС НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ (ОНЛАЙН ВСТРЕЧИ), А НЕ ГРУППОВЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ
- ОНЛАЙН КОНФЕРЕНЦИИ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ (ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО) НЕТВОРКИНГА
- СЛОЖНО СОБИРАТЬ АУДИТОРИЮ НА СОБСТВЕННЫЕ ОНЛАЙН СОБЫТИЯ
- ЧТО ЕЩЕ?

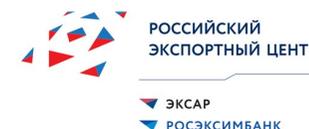
ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПО ИТОГАМ БЛОКА



- ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УЧАСТИЯ В ПОСЛЕДНЕМ МЕРОПРИЯТИИ, В КОТОРОМ ПРИНИМАЛА УЧАСТИЕ ВАША КОМПАНИЯ ПО ФОРМАЛЬНЫМ КРИТЕРИЯМ: ПРОДАЖИ/ НОВЫЕ ЛИДЫ/ ПУБЛИКАЦИИ, ДР.

- СОСТАВИТЬ ПЛАН МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА БЛИЖАЙШИЕ 6-12 МЕСЯЦЕВ/ ПО КАЖДОМУ ОБОЗНАЧИТЬ ИЗМЕРИМЫЙ КПИ

КАТЕРИНА НОРКИНА



ПРИХОДИТЕ В ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЗА УСЛУГОЙ ПОИСК ПАРТНЕРОВ©

Генеральный директор
ООО «Ай Эм Джи Ар»
www.im-gr.ru

www.linkedin.com/in/enorkina/
www.facebook.com/Katerina.Norkina52
norkina@im-gr.ru
+7 926 589 4432 (WA, Telegram)

Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky



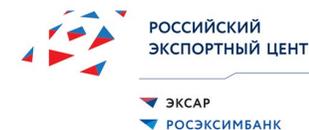
РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

▲ РОСЭКСИМБАНК

САЙТ, ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТНОГО БИЗНЕСА

МАРКЕТИНГОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЕРОВ



САЙТ

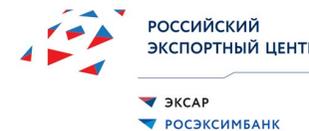
**ЭКСПОРТНАЯ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**ЭКСПОРТНЫЙ
ПИТЧ**

Что из всего этого вы используете сейчас в международных продажах и как?

Кто из вас пользовался субсидией ЦПЭ по разработке сайта или презентаций?

САЙТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: ЗАЧЕМ



- ОНЛАЙН ПРИСУТСТВИЕ/ «ГУГЛИМОСТЬ»/ РЕПУТАЦИЯ/ ДОВЕРИЕ
- КОНТЕНТ
- «ДЕШЕВАЯ» РЕКЛАМА ЗА СЧЕТ ОРГАНИЧЕСКОГО ТРАФФИКА
- ДОСТУПНОСТЬ 24/7, МАСШТАБИРУЕМОСТЬ ПОД ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ
- ОБНОВЛЕНИЯ И НОВОСТИ
- ЯЗЫКИ

Согласно исследованию Verisign, 56% опрошенных заявили, что не доверяют бизнесу без веб-сайта.

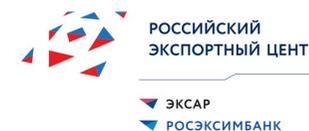
САЙТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: КАКОЙ



- БЫСТРАЯ ЗАГРУЗКА
- ПРОСТОТА И ЯСНОСТЬ
- КОНТЕНТ АДАПТИРОВАН ПОД ЦА
- ЧЕТКИЙ ПУТЬ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЯ САЙТА
- ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ (чат-боты)
- ЧЕТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОДУКТОВ

Среднестатистический посетитель прочитает только около четверти контента на любой странице (NN Group).

САЙТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: ОТЛИЧИЯ B2B VS B2C



- БОЛЕЕ ДЛИННЫЙ И ДОЛГИЙ ПУТЬ К ПОКУПКЕ
- ВЫСОКАЯ ЦЕНА
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, А НЕ КОРОБОЧНЫЙ
- ОРИЕНТАЦИЯ НА РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ, А НЕ ПРОДАЖУ

Для эффективной продажи недостаточно только релевантного сайта!
НО – без базового сайта на английском языке нельзя начинать международные продажи.

САЙТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: КЛЮЧЕВЫЕ РАЗДЕЛЫ



- О НАС
- СТРАТЕГИЯ
- НАШИ ПРОДУКТЫ/ УСЛУГИ
- ОТРАСЛИ
- ПОРТФОЛИО/ КЛИЕНТЫ!!!
- КАРЬЕРА*
- СТОИМОСТЬ*
- КОМАНДА*
- НОВОСТИ/ БЛОГ
- КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
- СЧЕТЧИК!

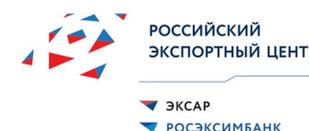
Кто наша целевая аудитория?

Наше УТП?

Как мы хотим, чтобы нас воспринимали в Интернете?

Каковы цели нашей компании (выручка, запуск нового продукта, география продаж и т.д.) И как мы это представляем?

ЭКСПОРТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: ЗАЧЕМ

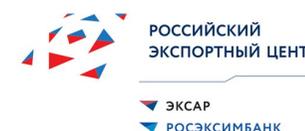


- БУДЬТЕ КРАТКИМИ
- НЕ БУДЬТЕ СКРОМНЫМИ!
- УМЕНИЕ РАССКАЗАТЬ ИСТОРИЮ О СЕБЕ БЕЗ СЛАЙДОВ
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ РАССЫЛКИ VS ОЧНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ
- ЗАРАНЕЕ ПОДУМАЙТЕ О ТАЙМИНГЕ, СОДЕРЖАНИИ, ДИЗАЙНЕ
- ПОЧЕМУ ИМЕННО МОЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ ЗАПОМНЯТ?

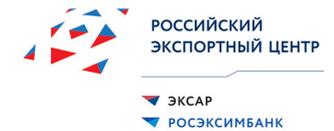
90% информации, передаваемой в мозг, является визуальной, а визуальные изображения обрабатываются в 60 000 раз быстрее, чем текст.

ЭКСПОРТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНАЯ СТРУКТУРА

- ОГЛАВЛЕНИЕ (для >10 СЛАЙДОВ)
- О НАС
- ГЕОГРАФИЯ
- КЛИЕНТЫ ЛОГО
- ОТРАСЛИ
- ЭКСПЕРТИЗА/ ПРОДУКТ
- ТЕХНОЛОГИЯ
- КОМАНДА
- КЕЙСЫ ПОДРОБНО/ ОТЗЫВЫ
- КОНТАКТЫ



ЭКСПОРТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ИТ БИЗНЕСА



ABOUT US



Over 10 years – our team experience in IT and Business Analytics industry



Deep expertise in and focus on BI, Advanced Analytics, Data Management & Big Data



Successful implementations for the customers across the globe (15+ countries)



Our clients are in the lists of Fortune Global 500 and the World's Most Innovative Companies by BCG



Our information security management system conforms to ISO 27001:2013 standard, as independently certified by an accredited auditor



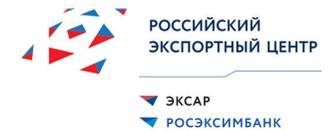
Industry-specific expertise in economics, healthcare, finance, industry, agriculture and tourism

TRUSTED BY



Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky

ЭКСПОРТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ИТ БИЗНЕСА



OUR EXPERTISE



The systems we create enable you to collect and analyze vast amount of data and to transform them into a sure-handed and profitable business strategy.

Data Management & Big Data	Business Intelligence & Visual Discovery	Advanced Analytics & Machine Learning	Mobile Analytics
<ul style="list-style-type: none"> Data collection and processing Integration and harmonization Data quality management Automated downloading from internal and external sources Big Data projects 	<ul style="list-style-type: none"> Data visualization and infographics Reports and presentations Flexible OLAP queries Geo-analytics Data search Self-service BI 	<ul style="list-style-type: none"> Time series analysis System dynamics modeling Econometric modeling Scenario Analysis (what if and what is necessary for) Data Mining 	<ul style="list-style-type: none"> Applic access Mobil "Mobil mana Apps i and e

TECHNOLOGY STACK



Our technology stack:

Data Management & Big Data	Business Intelligence & Visual Discovery	Advanced Analytics & Machine Learning	Mobile Analytics
SQL Server ORACLE PostgreSQL MySQL Hadoop NoSQL Column-oriented DBMS	Power BI Tableau Pentaho Prognoz Platform Excel SSAS SSIS	R SPSS Gretl Eviews Statistica Prognoz Platform Matlab Anylogic TensorFlow Scikit-learn XGBoost	Objective-C Android SDK Tools Universal Windows Platform
General technologies:			
Operating systems: Microsoft Windows Mac OS iOS Linux Android			
Programming languages: C# C/C++ Java Python JavaScript TypeScript Objective-C VBA PL/SQL T-SQL			
Server technologies: ASP.NET ASP.NET MVC Node.js			
Client technologies: HTML 5 CSS JQuery ReactJS AngularJS			
QA technologies: Acunetix Vulnerability Scanner Selenium Arachni Zap XML/XSLT WPF WinForms WMI PowerShell			
Other technologies: MS SQL Server Oracle PostgreSQL SQLite MySQL			

Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky

ЭКСПОРТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ИТ БИЗНЕСА



INDUSTRIES

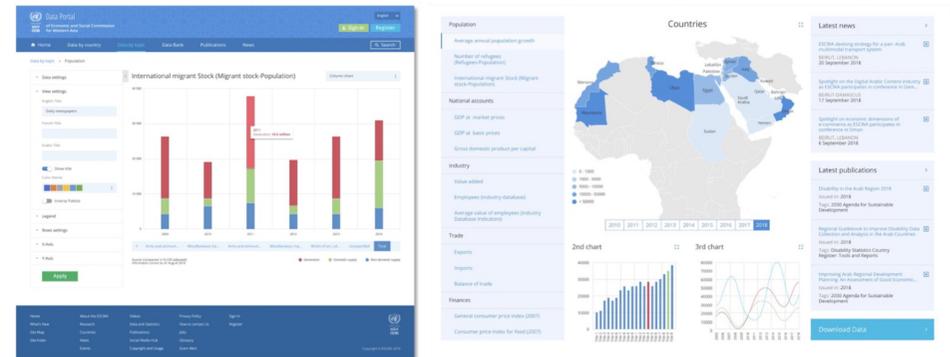


DATA DISSEMINATION PORTAL FOR UN ESCWA



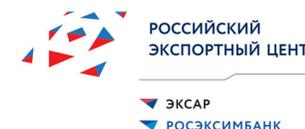
This portal is designed to facilitate public access to data on various aspects of UN ESCWA and countries forming the Western Asian region. Visitors of the portal have free unrestricted access to full repository of data, along with pre-created comprehensive visualizations and easy-to-use self-service visualization tools.

6



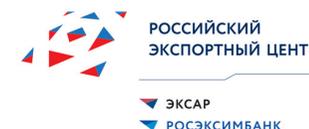
13

ВОПРОСЫ?



- АДАПТИРОВАТЬ ИЛИ СДЕЛАТЬ С НУЛЯ?
- РАЗДЕЛИТЬ РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД ИЛИ СДЕЛАТЬ НА ОДНОЙ ПЛАТФОРМЕ?
- ОБРАТИТЬСЯ В ЦПЭ ЗА ДОРАБОТКОЙ/ АДАПТАЦИЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ И КП ПОД ВЫБРАННЫЕ РЫНКИ И ВЫБРАННУЮ ЦА ИЛИ СДЕЛАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО?
- КАК ПОДГОТОВИТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ПАКЕТЫ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ТИПОВЫХ ГРУПП КЛИЕНТОВ?
- КАК БЫСТРО СОБРАТЬ РЕФЕРЕНСЫ КЛИЕНТОВ?

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПО ИТОГАМ БЛОКА



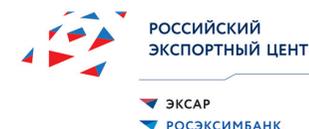
- ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ СВОЙ САЙТ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ ПО КРИТЕРИЯМ: ПОНЯТНОСТЬ/ СООТВЕТСТВИЕ ЦА
- ПОДЕЛИТЬСЯ ССЫЛКОЙ НА САЙТ/ КП/ ПРЕЗЕНТАЦИЮ МИНИМУМ С 3 (ТРЕМЯ) ЭКСПЕРТАМИ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА И ПОЛУЧИТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

КАТЕРИНА НОРКИНА



Генеральный директор
ООО «Ай Эм Джи Ар»
www.im-gr.ru

www.linkedin.com/in/enorkina/
www.facebook.com/Katerina.Norkina52
norkina@im-gr.ru
+7 926 589 4432 (WA, Telegram)



ПРИХОДИТЕ В ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЗА УСЛУГОЙ ПОИСК ПАРТНЕРОВ©

Катерина Норкина | www.facebook.com/Katerina.Norkina52 | Telegram: @knorky