



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

▲ РОСЭКСИМБАНК

# ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ С НУЛЯ ДЛЯ ЭКСПОРТНОГО БИЗНЕСА: ОНЛАЙН И ОФФЛАЙН

17 МАЯ, СМОЛЕНСК

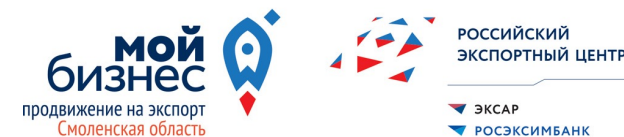
# КАТЕРИНА НОРКИНА



Генеральный директор  
ООО «Ай Эм Джи Ар»  
[www.im-gr.ru](http://www.im-gr.ru)

[www.linkedin.com/in/enorkina/  
norkina@im-gr.ru](https://www.linkedin.com/in/enorkina/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

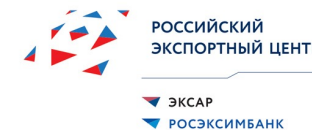
## ОПЫТ СОБСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ: ЗАПУСК И УПРАВЛЕНИЕ

- 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

# ОФФЛАЙН ВЫСТАВКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 2 ГОДА



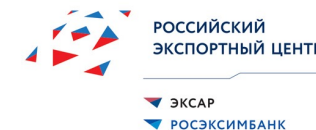
**БЫЛО**



**СТАЛО**

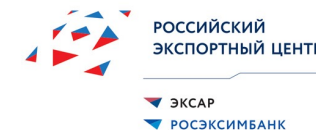


# ЗНАКОМСТВО



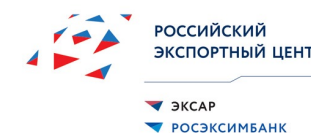
- **Имя, должность в компании**
- **Мы уже экспортируем/ думаем про экспорт**
- **Наша продукт/ наша услуга – это ...** (в одном предложении)
- С февраля 2022 наше экспортное направление столкнулось **с новыми вызовами**, а именно...

# НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, С КОТОРЫМИ ПОМОЖЕТ СЕГОДНЯШНИЙ МАСТЕР- КЛАСС



- **Новая география экспорта: как ее развивать «с нуля»**
- **Поиск новых логистических и финансовых инструментов**
- **Поиск поставщиков**
- **Вопросы «доверия» и «репутации»**

# ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В B2B



## Маркетинг

- Все активности, направленные на неопределённый круг лиц

## Лидогенерация

- Деятельность, направленная на конкретных людей

Нет интереса

## Продажи

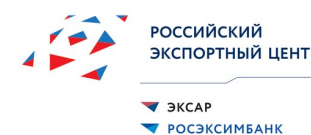
- Работа с конкретным «тёплым» потенциальным клиентом

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

## 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)

- **Выставки, стенды, точки продаж, выступления на мероприятиях (онлайн и оффлайн)**



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

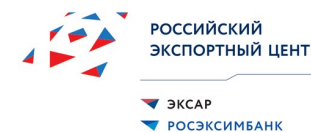
▲ РОСЭКСИМБАНК

# ЧАСТЬ 1

## КАК НАЙТИ КЛИЕНТОВ С НУЛЯ УДАЛЕННО?



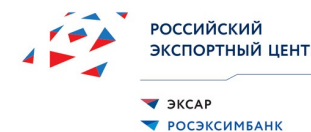
# ГДЕ МОЖНО НАЙТИ КЛИЕНТОВ УДАЛЕННО?



- **LinkedIn и его аналоги в странах (Xing, MaiMai, AngelList)**
- **E-mail**
- **Телефон, мессенджеры**
- **Комплексный подход!**

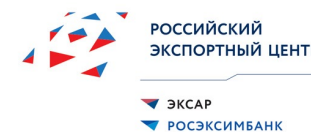
Для эффективной настройки экспортных продаж рекомендуем ведение работу в CRM системе.

# КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАБОТЫ В ПОИСКАХ КЛИЕНТОВ



- 1** Анализ рынка и подбор ЦА
- 2** Установление первичного контакта
- 3** Повторный контакт, доведение контактов до личных или видео переговоров и ПРОДАЖ
- 4** Поддержание регулярной коммуникации с ЦА

# КАК ПРАВИЛЬНО ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ?



**СУЩЕСТВУЮЩИЕ  
ПРОДАЖИ**

## Ваш средний чек

Средняя длительность цикла продаж

**Какие сегменты (типы) клиентов у вас сейчас есть?  
Какие должности у людей в каждом сегменте, ваших существующих клиентов (напр., «директор по маркетингу в коммерческом отделе»)?**

Примерное количество клиентов

## Основные шаги текущего процесса продаж

Воронка продаж (какой процент клиентов переходят к каждому след шагу)

# КАК ПРАВИЛЬНО ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ?



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

**Описание идеального сегмента клиентов (Детально – что это за компании? Что их отличает от других компаний этой индустрии? На какой стадии находятся? Какой размер? Что их в момент покупки больше всего волнует?)**

Список или примеры существующих клиентов, плюс **должности этих людей**

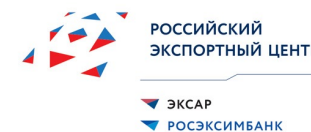
**Кто ваши лучшие клиенты?** (описание)  
с кем 20% усилий дают 80% результата

**Выбранные для проработки рынки**

**Почему именно данные рынки?**

**Какие необходимы сертификаты для экспорта на данные рынки? Есть ли они у вашей компании?**

# КАК ПРАВИЛЬНО ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ?



**ПРОДУКТ, УСЛУГА,  
ЦЕННОСТЬ**

**Какую проблему клиента решает ваш продукт?  
(Пожалуйста опишите детально. Чем глубже мы  
понимаем проблему, тем проще найти похожие  
компании с подобной проблемой)**

**Типичный путь покупателя от момента когда о вас узнали до  
момента покупки**

**Опишите ваше ценностное предложение (что ваш клиент  
думает он покупает?)**

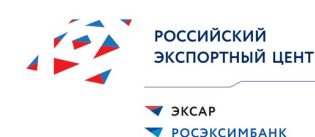
**Описание продукта на 1 параграф / на 1 страницу**

**Конкурентные преимущества**

**Сравнение с конкурентами (если есть существующий  
документ), обязательно сравнение стоимости**

# ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ВЫБОРА ГЕОГРАФИИ

- Индивидуальный доступ к сервисам АО «РЭЦ» через личный кабинет
- TradeMap и другие открытые сервисы таможенной статистики
- Открытые аналитические отчеты
- Анализ конкурентов (сайт/ новости/ выставки)
- Анализ спроса на вашу продукцию в конкретно выбранной стране по критериям ЦА/ цена
- Стоимость логистики
- Таможенные и финансовые барьеры



## 3301909000 — ПРОЧИЕ РЕЗИНОИДЫ

Справка по экспорту товара за: март 2021 года

### Динамика экспорта

	2017	2018	2019	2020	3 мес. 2021
<b>тыс \$</b>					
показатель	148	281	448	661	142
прирост*	+13	+133	+167	+213	-5
темп, %*	+9,8	+90,2	+59,4	+47,6	-3,6
<b>тонн</b>					
показатель	13	19	31	66	25
прирост*	-7	+6	+12	+36	+15
темп, %*	-36,1	+50,5	+60,2	+116,1	+139,4

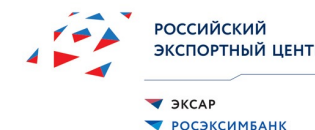
\* к аналогичному периоду предыдущего года

### География экспорта по стоимости

Регион	2017	2018	2019	2020	3 мес. 2021
<b>тыс \$</b>					
Всего	148	281	448	661	142
СНГ	146	272	431	633	139
Европа	1	2	9	25	3
Восточная Азия	0	6	8	3	0
АТР, кроме Восточной Азии	0	—	0	—	—
Ближний Восток	—	—	0	0	—
Африка	—	—	—	—	0
<b>доля</b>					
СНГ	99,2%	96,9%	96,3%	95,7%	97,6%
Европа	0,5%	0,8%	2,1%	3,8%	2,1%
Восточная Азия	0,0%	2,3%	1,7%	0,5%	0,3%
АТР, кроме Восточной Азии	0,3%	—	0,0%	—	—
Ближний Восток	—	—	0,0%	0,1%	—
Африка	—	—	—	—	0,1%

# СОСТАВЛЕНИЕ ЛОНГЛИСТА

- Начните с 50-70 потенциальных клиентов
- Выберите сразу несколько стран и целевых аудиторий



№	Потенциальный иностранный партнер	Страна	Сайт	Сферы деятельности иностранного партнера
1	ТОО «Компо Фрут»	Казахстан	нет	дистрибьютор / ягоды
2	ТОО «Oasis Food»	Казахстан	<a href="https://oasisfood.kz/">https://oasisfood.kz/</a>	дистрибьютор / пп
3	ТОО «Тимлид»	Казахстан	<a href="https://coffeemag.kz/o-kompanii">https://coffeemag.kz/o-kompanii</a>	дистрибьютор
4	ТОО «Прима Дистрибушн»	Казахстан	<a href="https://www.prima-group.kz/">https://www.prima-group.kz/</a>	дистрибьютор
5	ТОО «Вкусная Корзинка»	Казахстан	<a href="https://www.vkorzinka.kz/">https://www.vkorzinka.kz/</a>	дистрибьютор
6	ТОО «Magnum Cash & Carry»	Казахстан	<a href="https://magnum.kz/">https://magnum.kz/</a>	дистрибьютор
7	«Marwin Family Shop»	Казахстан	<a href="https://www.marwin.kz/">https://www.marwin.kz/</a>	детское питание / кондитерские изделия
8	ТОО «Asdecor»	Казахстан	<a href="https://www.asdecor.kz/">https://www.asdecor.kz/</a>	кондитерские изделия
9	ТОО «DSB Food»	Казахстан	нет	дистрибьютор
10	ТОО «FoodKom»	Казахстан	<a href="https://www.fudkom.kz/">https://www.fudkom.kz/</a>	дистрибьютор
11	ООО «SBM Central Group»	Узбекистан	<a href="https://www.sbmgroup.uz/">https://www.sbmgroup.uz/</a>	молочная продукция
12	ИП «РусПродукт»	Казахстан	нет	дистрибьютор
13	Торговая сеть «Светофор»	Казахстан	<a href="https://www.svetoformagazin.com/">https://www.svetoformagazin.com/</a>	торговая сеть
14	ТОО "Скиф"	Казахстан	<a href="https://small.kz/">https://small.kz/</a>	торговая сеть
15	ТОО «Март»	Казахстан	<a href="https://vkusmart.vmv.kz/">https://vkusmart.vmv.kz/</a>	торговая сеть
16	ТОО «Идеал Маркет»	Казахстан	<a href="https://idealmarket.kz/">https://idealmarket.kz/</a>	торговая сеть
17	«Loco Market»	Казахстан	<a href="https://taplink.cc/locomarket.kz">https://taplink.cc/locomarket.kz</a>	торговая сеть
18	ТОО «Jardi KZ»	Казахстан	нет	молочная продукция
19	"Северный"	Казахстан	<a href="https://www.instagram.com/supermarket.severnyi.1/">https://www.instagram.com/supermarket.severnyi.1/</a>	дистрибьютор
20	ТОО «Каз Фуд Сервис»	Казахстан	<a href="https://www.kazfoods.kz/">https://www.kazfoods.kz/</a>	дистрибьютор
21	ТОО «Global Bridge»	Казахстан	<a href="http://globalbridge.kz/">http://globalbridge.kz/</a>	транспорт / логистика
22	«Party food»	Казахстан	<a href="https://partyfood.kz/taldykorgan/about">https://partyfood.kz/taldykorgan/about</a>	быстрое питание
23	АО «Air Astana»	Казахстан	<a href="https://airastana.com/kaz/ru-ru">https://airastana.com/kaz/ru-ru</a>	авиакомпания
24	ТОО «Honmil»	Казахстан	<a href="https://honmil.kz/">https://honmil.kz/</a>	хлебопекарное
25	ТОО Free Line Retail / INTERFOOD	Казахстан	нет	дистрибьютор

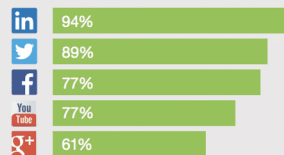
36	ТОО «Quraga»	Казахстан	<a href="https://quraga.kz/">https://quraga.kz/</a>	сервис доставки
37	"Мандариновый гусь"	Казахстан	<a href="https://www.facebook.com/cafeagus.kz/">https://www.facebook.com/cafeagus.kz/</a>	быстрое питание
38	ТОО «Meuram Group»	Казахстан	ТОО «Meuram Group»	ресторанная сеть
39	ТОО «Аспан Азия»	Казахстан	<a href="https://aspan-asia.kz/">https://aspan-asia.kz/</a>	дистрибьютор
40	ТОО «Лад Коммерц»	Казахстан	нет	дистрибьютор
41	ТОО «SOLLARIUM»	Казахстан	<a href="https://kompra.kz/organization/sollarium-too_210740000167">https://kompra.kz/organization/sollarium-too_210740000167</a>	дистрибьютор
42	ООО «ВитаВерде Импорт»	Узбекистан	<a href="https://flagma.uz/ru/1803980/">https://flagma.uz/ru/1803980/</a>	дистрибьютор
43	"ЕвроВкус"	Казахстан	<a href="https://www.eurovkus.kz/">https://www.eurovkus.kz/</a>	дистрибьютор
44	"Фиркан"	Казахстан	<a href="https://firkan.kz/">https://firkan.kz/</a>	торговая сеть
45	ТОО «Carefood»	Казахстан	<a href="https://carefood.kz/about/">https://carefood.kz/about/</a>	сервис доставки
46	ТОО «Квик-Стар»	Казахстан	<a href="https://kvik-star.kz/">https://kvik-star.kz/</a>	дистрибьютор
47	ТОО «Омар»	Казахстан	<a href="https://omar.com.kz/">https://omar.com.kz/</a>	дистрибьютор
48	ТОО «Оптовая торговля»	Казахстан	нет	оптовая компания
49	Орбиус	Беларусь	<a href="https://orbuis.by/">https://orbuis.by/</a>	дистрибьютор
50	Алми	Беларусь	<a href="https://almi.by/">https://almi.by/</a>	торговая сеть
51	Del.by	Беларусь	<a href="https://deal.by/">https://deal.by/</a>	маркетплейс
52	21 Век	Беларусь	<a href="https://www.21vek.by/">https://www.21vek.by/</a>	маркетплейс
53	Onliner	Беларусь	<a href="http://www.onliner.by">www.onliner.by</a>	маркетплейс
54	Oz.by	Беларусь	<a href="https://oz.by/">https://oz.by/</a>	маркетплейс
55	WhiteTrading	Беларусь	<a href="http://whitetrading.biz/about/">http://whitetrading.biz/about/</a>	дистрибьютор
56	Петрокар	Беларусь	<a href="http://petrokar.by/">http://petrokar.by/</a>	дистрибьютор
57	Владпродимпорт	Беларусь	<a href="http://www.vladimirskoe.by/ru/distribution/suppliers/">http://www.vladimirskoe.by/ru/distribution/suppliers/</a>	дистрибьютор
58	Добронос	Беларусь	<a href="https://dobronom.by/">https://dobronom.by/</a>	ритейлер
59	ООО Рольф трейд	Беларусь	<a href="https://perecrestok24.by/">https://perecrestok24.by/</a>	ритейлер

# СТАТИСТИКА И ГЕОГРАФИЯ LINKEDIN

## LINKEDIN BY THE NUMBERS

### LINKEDIN IS THE #1 CHANNEL TO DISTRIBUTE CONTENT

B2B marketers who use various social media sites to distribute content:



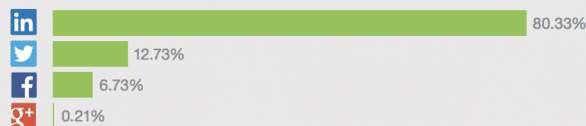
### LINKEDIN DRIVES MORE TRAFFIC TO B2B BLOGS & SITES

90% of social traffic was driven by the big three networks, with half of it coming from LinkedIn.



### LINKEDIN CONSIDERED MOST EFFECTIVE FOR B2B LEAD GEN

80% of social media B2B leads come from LinkedIn.



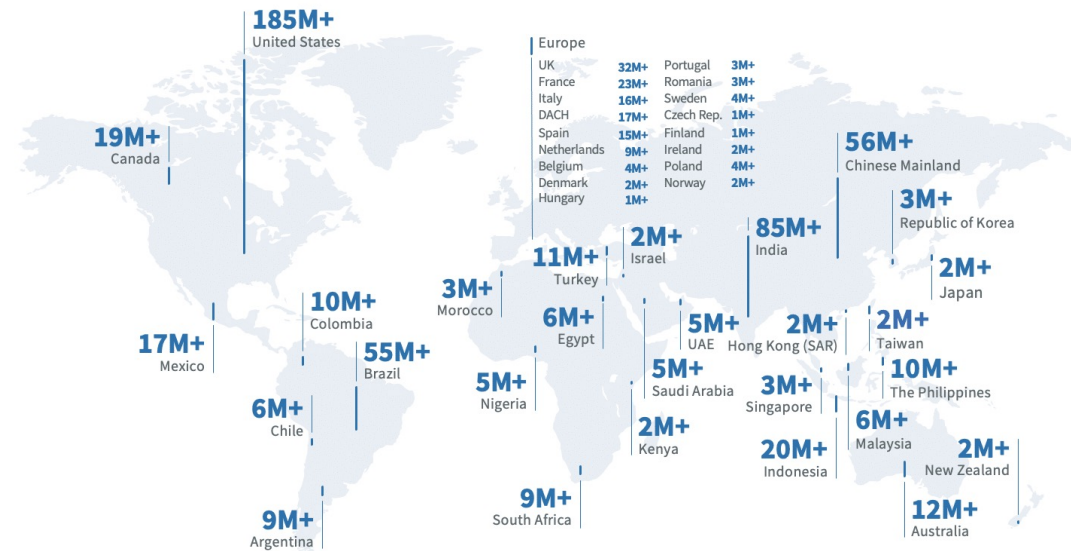
### EXECUTIVES RATE LINKEDIN HIGH ON VALUE GAINED FROM THEIR SOCIAL MARKETING INITIATIVES

LinkedIn is the number one choice for professionally relevant content.



**LinkedIn** **in**™ **810** миллионов пользователей в **200** странах и регионах мира

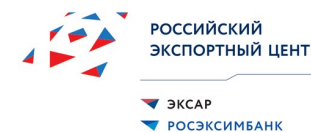
810M members in 200 countries and regions worldwide\*



\*Membership numbers are updated quarterly after Microsoft Earnings




## VPN



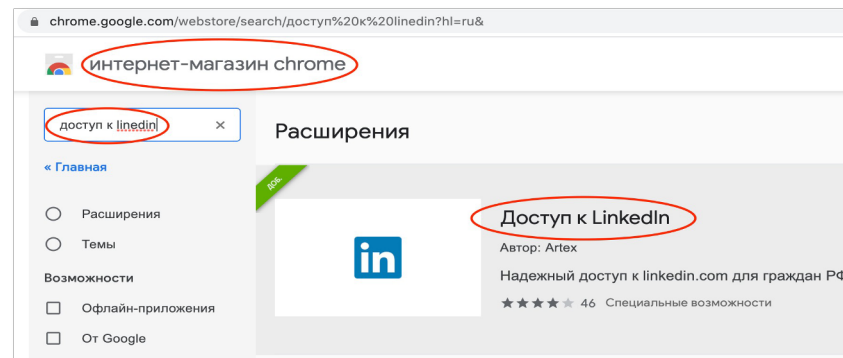
Социальная сеть **LinkedIn** – **недоступный в России ресурс**, поэтому для его использования на ваши компьютеры/ мобильные телефоны необходимо установить VPN (от англ. Virtual Private Network – виртуальная частная сеть).

**Вариантов VPN множество, как платные, так и бесплатные:**

Мы можем порекомендовать платный  **Surfshark®**

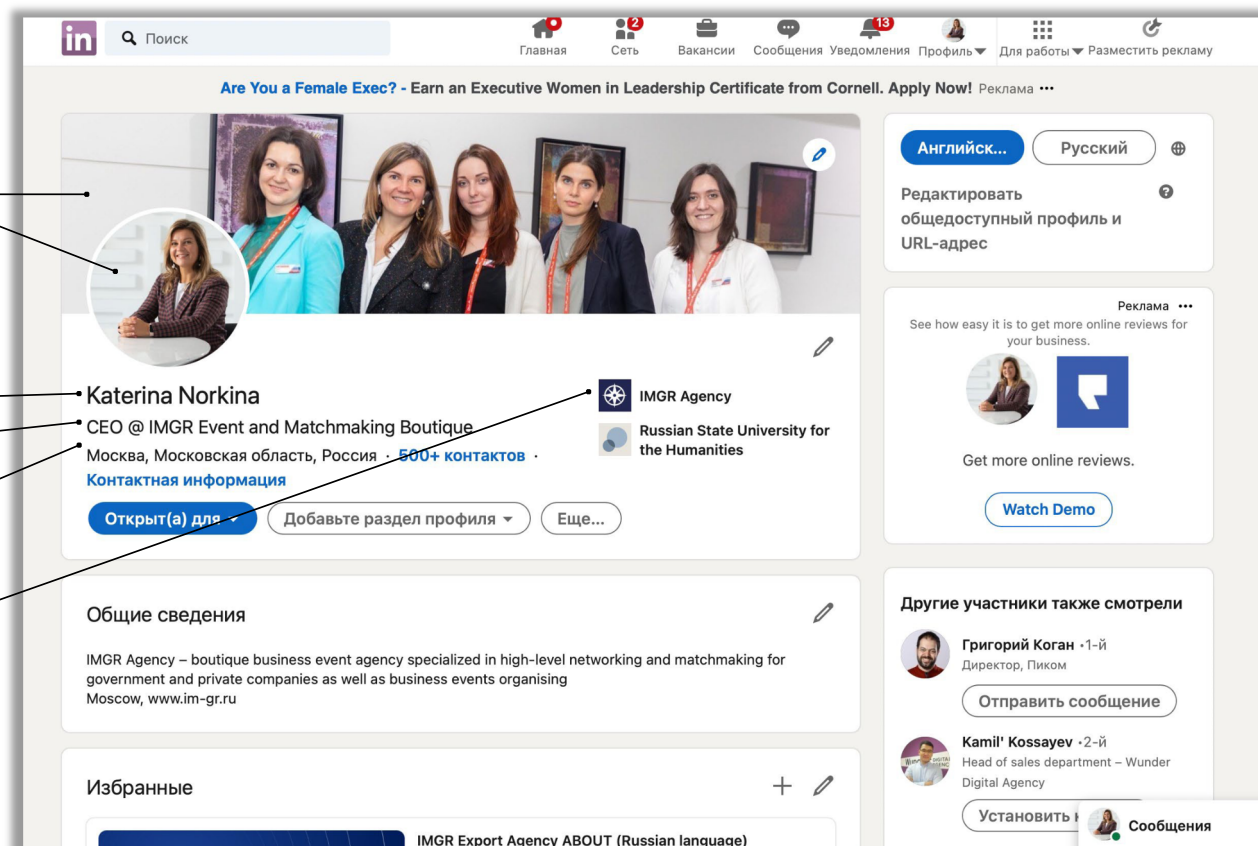
VPN Surfshark [surfshark.com/ru/](https://surfshark.com/ru/)

Или самый простой и бесплатный вариант – специальный плагин из магазина Google Chrome под названием «доступ к LinkedIn»



# СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО ПРОФИЛЯ

- 1** Фотография  
профиля  
и обложка  
(кавер)  
– недавняя / деловая/  
улыбка
- 2** Имя,  
заголовок, ссылка,  
местоположение и  
индустрия
- 3** Хедлайн /  
заголовок,  
который виден  
в поиске



# СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО ПРОФИЛЯ

4 Описание релевантного опыта

5 Немного личной информации

**Опыт работы**

**Chief Executive Officer**  
IMGR Agency · Полный рабочий день  
янв. 2018 г. – настоящее время · 3 г. 3 мес.

-- Organizing about 10 matchmaking projects and business missions for Moscow and Russian exporters worldwide p/year. Clients: Moscow Export Center, Russian Export Center, Perm Region, etc. Key industries: IT, medicine, fashion, industry. Key regions with business network: the CIS, EU, UAE, Asia Pacific;  
-- High-level networking and business agenda organizing for private clients, corporate CEOs, at St Petersburg Economic Forum, WEF@Davos, Russian Investment Forum, and others;  
-- Managing the team of 5 permanent employees and up to 20 freelancers; ...См. еще

**Partner**  
Newsroom · Полный рабочий день  
янв. 2017 г. – март 2020 г. · 3 г. 3 мес.  
Москва, Москва, Россия

Newsroom – high-technology conference venue 400 sq. m. in Kutuzovsky prospect  
Moscow, www.newsroom.ru  
Partner, Board Member,  
Sales Director (to 2018)

**The Moscow Times**  
3 г. 8 мес.

**Conferences Department Director**  
янв. 2014 г. – янв. 2017 г. · 3 г. 1 мес.

More than 60 events per year  
More than 2,000 participants per event

# КАК БЫСТРО НАРАСТИТЬ СВОЙ НЕТВОРК ОНЛАЙН?

**МОЙ БИЗНЕС**  
продвижение на экспорт  
Смоленская область

РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР  
ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

- Синхронизируйтесь с почтой
- Проведите поиск и найдите людей с большим количеством друзей в вашей отрасли
- Посвятите этому до 30 минут в день

The image shows a screenshot of a LinkedIn interface. At the top, there is a banner for a Vrbo listing: "\$1,824/month extra cash - That's the average earned on a 3-bedroom US Vrbo listing, 8/2019-9/2020. Реклама".

The main interface is divided into two main sections:

- Управлять своей сетью контактов (Manage your network):** A sidebar on the left with icons and counts for: Контакты (1 836), Участники команды, Контакты (5 712), Люди, которых я отслеживаю (7), Мероприятия, Страницы (17), Рассылки, and Хэштеги. Below this is a "Choose a Domain" button.
- Приглашения (Invitations):** A list of three people with "Принять" (Accept) and "Игнорировать" (Ignore) buttons:
  - Elena** теперь является вашим контактом. [Отправить сообщение](#)
  - Natalia Remmer**, Editor In Chief for Business Emirates magazine and... [Игнорировать](#) [Принять](#)
  - Marina Ustinova**, Business Development Manager – ITprofit [Игнорировать](#) [Принять](#)
  - Михаил Хрипченко**, Директор по развитию бизнеса (6+ лет опыта работы в... [Игнорировать](#) [Принять](#)

Below the invitations is a message from Ekaterina: "Ekaterina, добрый день, Меня зовут Михаил Хрипченко, я являюсь Исполнительным директором (6 лет опыта в управлении бизнесом, командой и реализации стратегии). Мне рекомендовали познакомиться с Вами с целью возможного обсуждения релевантных позиций на рынке. Буду рад установлению делового контакта. [Свернуть](#) Ответить участнику Михаил".

At the bottom, there is a search results section with a list of profiles and a filter sidebar on the right.

**Search Results:**

- Ivan Glazov** - 1-й Director General at PROroditelstvo.ru Россия [Отправить сообщение](#)
- Ekaterina Balaganskaya** - 1-й Producer, Co-owner at Certain Way Studio, Production company Москва [Отправить сообщение](#)
- Timofey Lyakishev** - 1-й Руководитель направления интерактивного маркетинга в Ra Medi... Москва [Отправить сообщение](#)
- Andrew Sviridenko** - 1-й CEO at Spirit DSP Москва [Отправить сообщение](#)
- Alla Naumova** - 1-й Head of business development sector Россия [Отправить сообщение](#)

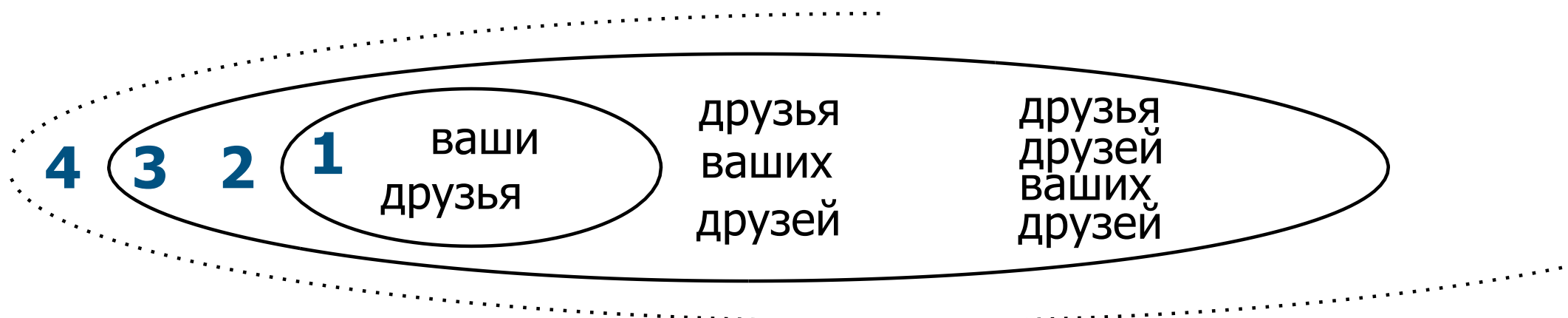
**Filter Sidebar:**

- Отрасль (Industry):**  Маркетинг и реклама,  Информационные технологии и услуги,  Интернет-технологии,  Консалтинг в области управления,  Недвижимость, [+ Добавить отрасль](#)
- Язык профиля (Profile Language):**  Английский,  Русский,  Немецкий,  Французский,  Испанский

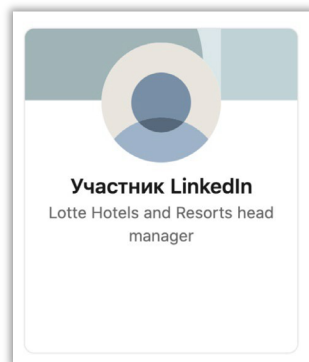
Buttons at the bottom: [Сбросить](#) [Показать результаты](#)

# ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С LINKEDIN

LinkedIn работает по принципу кругов/рукопожатий:

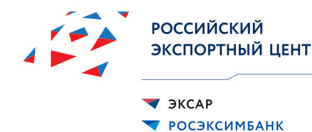


Люди, не входящие в эти три круга, вам недоступны.  
Поэтому – важно расширять свою сеть контактов!



- Обязательно ознакомьтесь с правилами использования LinkedIn
- Не добавляете в друзья более 50 человек в день
- Если планируете активно использовать LinkedIn – покупайте подписку Premium
- В премиальных подписках вам нужен Business или Sales Navigator

# ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ ЧЕРЕЗ LINKEDIN



В LINKEDIN МОЖНО ИСКАТЬ:

- Компании
- Людей (должности)
- Людей в конкретных компаниях

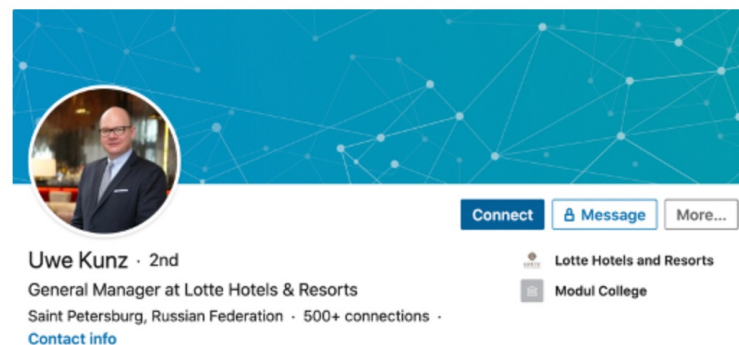


**САМОЕ ВАЖНОЕ – ИСПОЛЬЗУЙТЕ СИСТЕМУ ФИЛЬТРОВ!**

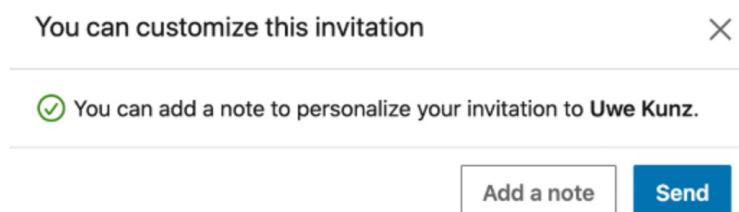
# КАК ПИСАТЬ ЛЮДЯМ?

В LinkedIn вы не можете писать людям, которые находятся вне вашей сети контактов (не ваши друзья). **НО**, есть другой способ связаться с человеком – персонализировать заявку в друзья:

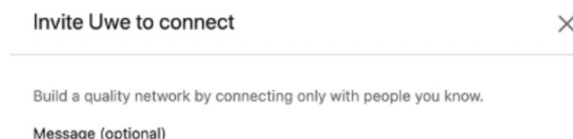
- Заходим в профиль человека и кликаем на Connect



- Нажимаем на Add note



- Добавляем текст (с именем) - внимание на ограничение в 300 символов.



# ЧТО ПИСАТЬ ЛЮДЯМ? ПРИМЕРЫ СООБЩЕНИЙ

Мы всегда выбираем тактику:  
**не SALES сообщения, а просьба о совете!**

На первое сообщение есть лимит – 300 символов.

В первом сообщении важно – каждое слово должно иметь вес, обратитесь к человеку по имени, пропишите что вам нужен совет, напишите что у вас за компания, почему она крутая и чего вы хотите (ВЫЙТИ НА НОВЫЙ РЫНОК).

Hi {firstname}. Reaching out for some advice. In Eurasia we are the leading producers of the innovative peat products for all types of agricultures. We are now looking to access the {country} market suspecting that the quality/ price is yet unseen. Can we ask you a few questions as an expert?

Пригласите участника Guadalupe установить контакт

Создайте надежную сеть контактов, устанавливая контакт только с людьми, которых вы знаете.

Сообщение (необязательно)

agricultures. We are now looking to access the {country} market suspecting that the quality/price is yet unseen. Can we ask you a few questions as an expert?

0 / 300

PREMIUM

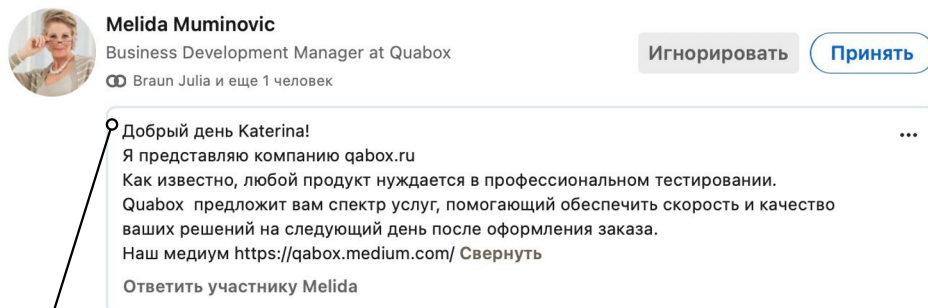
Не знакомы с участником Guadalupe? Отправьте сообщение InMail с помощью Premium, чтобы представиться. Люди с большей вероятностью ответят на сообщение InMail, чем на запрос установить контакт.

[Возобновить подписку Premium](#)

Отмена **Отправить**



# ПРИМЕРЫ НЕУДАЧНЫХ СООБЩЕНИЙ



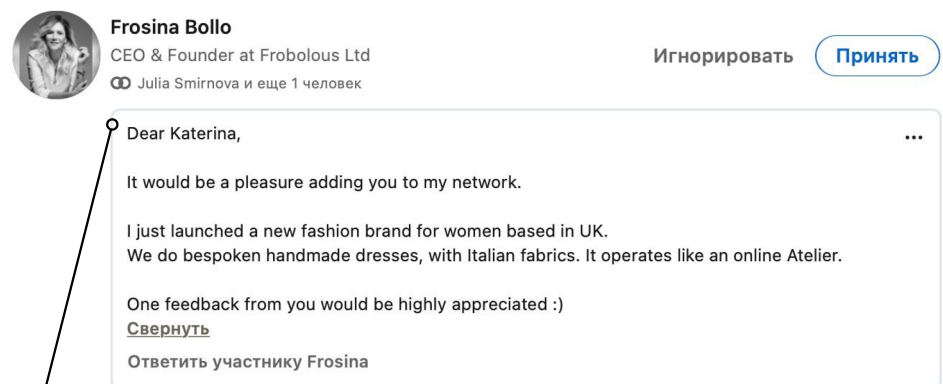
**Melida Muminovic**  
Business Development Manager at Quabox  
Braun Julia и еще 1 человек

Игнорировать **Принять**

Добрый день Katerina!  
Я представляю компанию qabox.ru  
Как известно, любой продукт нуждается в профессиональном тестировании.  
Quabox предложит вам спектр услуг, помогающий обеспечить скорость и качество ваших решений на следующий день после оформления заказа.  
Наш медиум <https://qabox.medium.com/> [Свернуть](#)

Ответить участнику Melida

Добрый день Katerina!  
Я представляю компанию qabox.ru  
Как известно, любой продукт нуждается в профес- сиональном тестировании.  
Quabox предложит вам спектр услуг, помогающий обеспечить скорость и качество ваших решений на следующий день после оформления заказа.  
Наш медиум <https://qabox.medium.com/>



**Frosina Bollo**  
CEO & Founder at Frobolous Ltd  
Julia Smirnova и еще 1 человек

Игнорировать **Принять**

Dear Katerina,

It would be a pleasure adding you to my network.

I just launched a new fashion brand for women based in UK.  
We do bespoke handmade dresses, with Italian fabrics. It operates like an online Atelier.

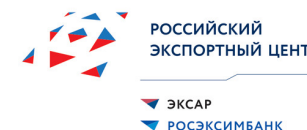
One feedback from you would be highly appreciated :)  
[Свернуть](#)

Ответить участнику Frosina

Dear  
Katerina,  
It would be a pleasure adding you to my  
network.  
I just launched a new fashion brand for  
women based in UK.  
We do bespoke handmade dresses, with  
Italian fabrics. It operates like an online Atelier.

One feedback from you would be highly appreciated  
:)

# КАК И КОГДА ДЕЛАТЬ ФОЛЛОУ-АП?



Как только вам ответят на первое сообщение или просто одобряют заявку в друзья – отправляйте второе сообщение, где чуть больше конкретики, предложите сразу перейти в ZOOM или в общение по почте.

## #2

Thank you for connecting, **{first name}**. As I mentioned, I work in a team that's trying to bring high quality peat products into the **{country}** market. Your expertise would really make a difference for us. Would you mind a quick call on ZOOM? If that's ok with you, what time works best?

Не стесняйтесь писать третье фоллоу-ап сообщение тем, кто перестал отвечать. Также важно на сообщения отвечать оперативно – пока контакт «теплый».

## #3

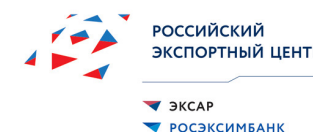
Hi **{firstname}**, just checking in if we can have a short chat, let me know!

# ТЕХНИЧЕСКИЕ ДЕТАЛИ, ИЛИ КАК ИЗБЕЖАТЬ БЛОКИРОВКИ

## ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВАС ЗАБЛОКИРОВАЛИ?

Если вы не нарушаете правила, страницу все равно могут временно заблокировать.

Не паникуйте, просто **загрузите фото своих документов** (лучше тех, где прописана информация латиницей) и ждите (обычно 1-3 рабочих дня).



### На вашу уч. запись наложено ограничение

#### Почему это произошло?

Мы наложили ограничение на вашу уч. запись, поскольку обнаружили активность, нарушающую наши Условия предоставления услуг.

Дополнительную информацию о видах активности, которая может привести к наложению ограничений, см. в разделе «Разрешенные и запрещенные действия» [Пользовательского соглашения](#).

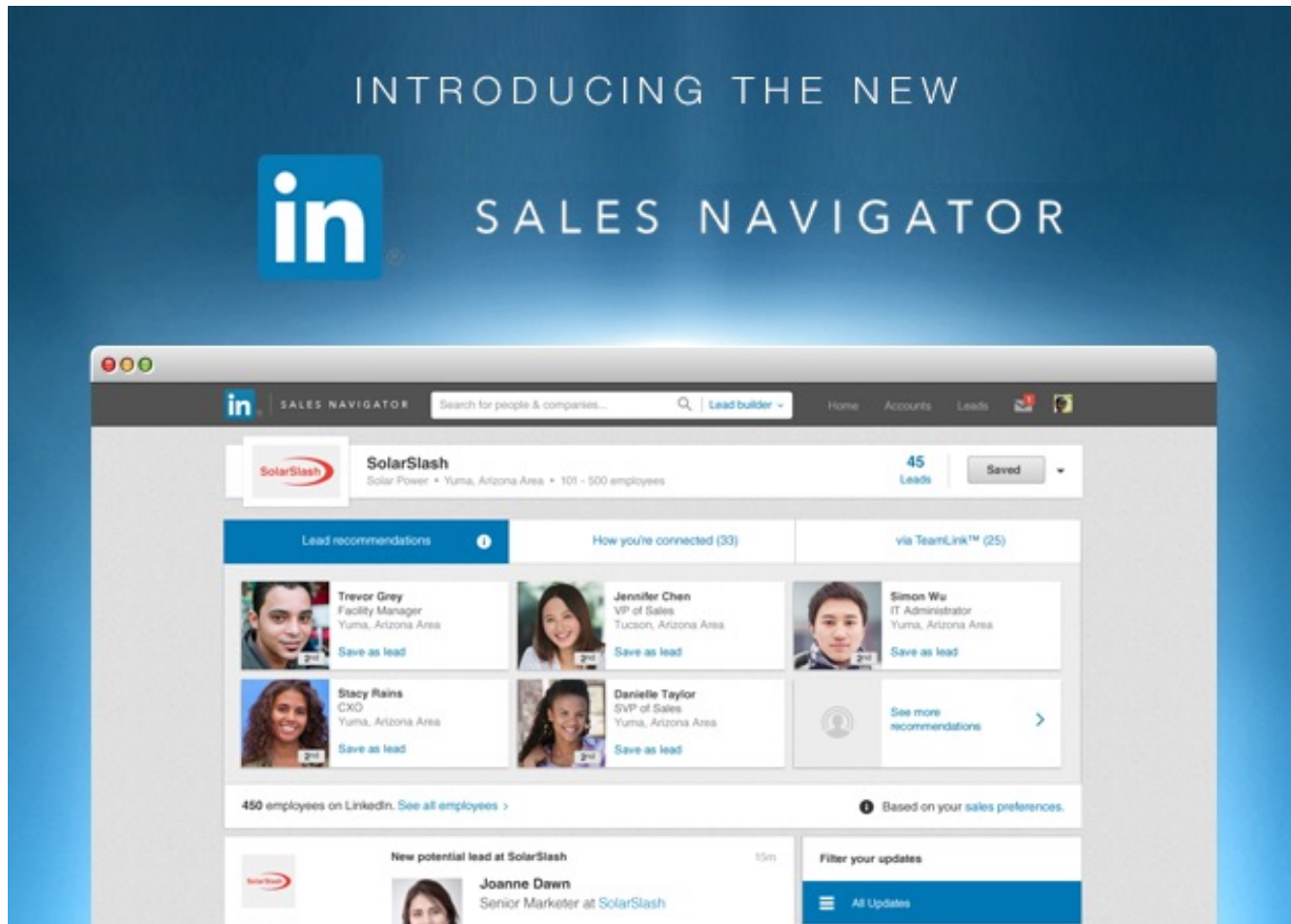
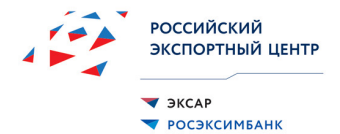
#### Что делать, если это произошло по ошибке?

Если вы считаете, что ограничение на вашу уч. запись наложено по ошибке, вы можете подать апелляцию, предварительно подтвердив нам свою личность.

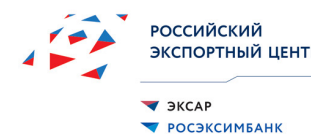
После проверки документа государственного образца, удостоверяющего вашу личность, мы изучим вашу уч. запись и выясним, было ли наложение ограничения ошибочным. Если ошибка будет подтверждена, с вами свяжется представитель службы поддержки и сообщит о снятии ограничения с уч. записи.

[Подтвердить свою личность](#)

# LINKEDIN SALES NAVIGATOR



# LINKEDIN – БЕСПЛАТНЫЙ МЕСЯЦ ПРЕМИУМ ПОДПИСКИ



Присоединяйтесь к миллионам участников LinkedIn, использующим Premium, чтобы развивать свою карьеру.



Екатерина, для каких целей вы планируете использовать подписку Premium?

Мы порекомендуем вам подходящий план.

- Выполнять поиск вакансий и получать работу
- Расширять сеть контактов и управлять своей профессиональной репутацией
- Более эффективно находить лидов
- Оперативнее находить и нанимать лучших специалистов

[См. все планы](#)

[Назад](#)

[Далее](#)

# GETSALES.IO: ИНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ



Product Pricing Cases Blog Book a demo

7-days Free Trial



## Build Omni-Channel Process With High-Performance Templates

Best-in-Class  
LinkedIn & E-mail  
Cloud Automation

AI-Powered Sales Engagement Platform with Account-Based Approach and 1-to-1 Personalization

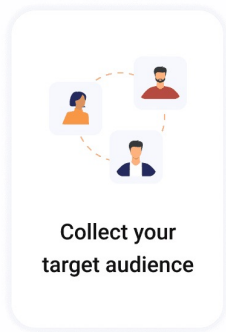
Start your free trial

Email

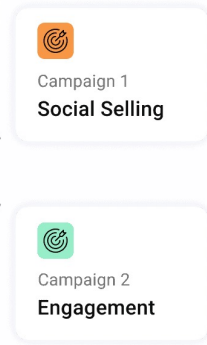
7-days Free Trial

Hundreds of Global Companies Trust Outbound Sales to GetSales.io

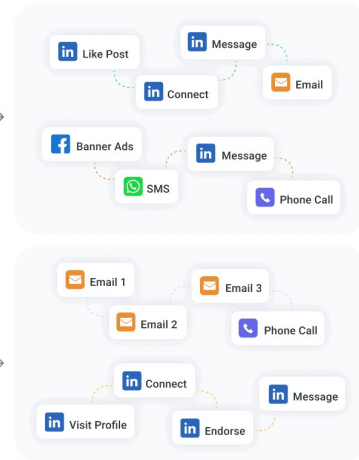
oCO CROC ITGLOBAL.COM ivideon



**Step 1**  
Choose a segment



**Step 2**  
Set an approach



**Step 3**  
Use pre-built high-converting outreach templates to setup your omni-channel prospecting



**Step 4**  
Uncover key customer insights



# GETSALES.IO: ИНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ

Hello Daria!

Welcome to getSales.io dashboard.

Overview

Control Panel

Today

Yesterday

**Week**

Month

Custom

From

May 10, 2022 12:00 /

To

May 17, 2022 12:00 A

## New Contacts

Contacts: 0

Companies: 0

## LinkedIn

Connects Sent: 72

Connects Accepted: 35 (49%)

Messages Sent: 55

Messages Replied: 12  
(22%) [Conversion Details](#)

## @ Emails

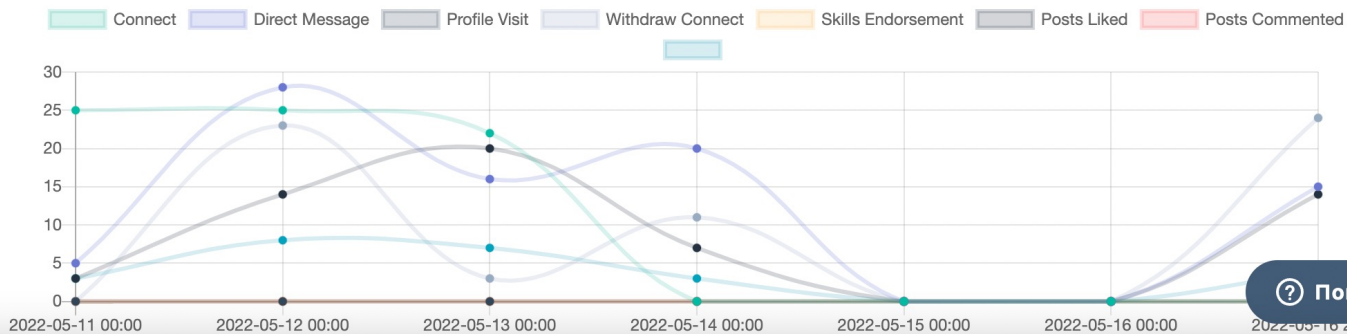
Sent: 25

Opened: 6 (24%)

Replied: 0 (0%) [Conversion Details](#)

Bounced: 1 (4%)

Unsubscribed: 0 (0%)












































































# GETSALES.IO: ИНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ

List IAOM (173) Mass Actions Mass Export


Total	Not Started	Contacted	Unresponsive	Replied	Irrelevant	Interested
173	1	172	148	24	0	0
100%	1%	99%	86%	14%	0%	0%


0 of 173 selected | 30 of 173 shown | 1 filter applied Discard


<input type="checkbox"/>	 <b>Besi Dogu</b>  CEO at tekba unlu mamuller	  10 10	 10 10 		 0	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Serap KURT</b>   @ Senior Business Development a...	  1 10	 10 10 		 0	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Selda Danış</b>  @ Production and Process Develo...	  10 10	 10 10 		 0	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Ceyda</b>  Head Of Marketing and Comm...	  10 10	 10 10 		 0	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Uğur Orhan Özyurt</b>  Teknoloji Geliştirme Mühendisi...	  10 10	 10 10 		 0	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Melis Yasa Aytaman</b>  @ Board Member at Aromsa AS	  2 10	 1 10  1		 1	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Murat Yasa</b>  Chief Executive Officer at Aro...	  10 10	 10 10 		 0	 0
<input type="checkbox"/>	 <b>Ahmet Emir Özunal</b>  @ R&D Confectionery Chief at Ar...	  2 11	 1 10 		 0	 0





# GETSALES.IO: ИНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ


 Added to Flow [Катар 2022](#) 11 Mar 09:52




 **You** You sent LinkedIn Connect  
Hello Chadi  
I'm representing a team of Russian FMCG producers who will participate in AgriteQ-2022. We are interested in holding B2B meetings between your company and Russian exporters. Please let me know if you are interested so that we could discuss further. 11 Mar 10:28

 **Chadi Bou Antoun** accepted LinkedIn Connection Request 11 Mar 12:51


 Failed Flow [Катар 2022](#) 11 Mar 13:36



 **You** sent LinkedIn Message (Manual) 11 Mar 14:34  
Dear Chadi, hope we will be able to arrange meeting at least with one company – the beagest meat produsser in Russia –Miratorg! They really want to start cooperation with Monoprix. Please let me know if you are interested!


 **Chadi Bou Antoun** sent LinkedIn Message 12 Mar 07:04  
Good morning, unfortunately it looks quite challenging to organize a meeting next week  
Nevertheless please contact me tomorrow on my direct mobile to check availability. 00974-66405344

 LinkedIn | From: [ксения-машкова-99256920b](#)  Attach  Templates





Type to send LinkedIn Message...





Actions  Export 


 **Chadi Bou Antoun**  
Commercial Manager


---


 Qatar  
 [chadi.bouantoun@hotmail.com](mailto:chadi.bouantoun@hotmail.com) (99%)  
 +97466405344  
 [chadi-bou-antoun-aba58126](#)

List: [Ksenia одиночки Катар](#)  
Funnel Status: [Replied](#)  
Assigned to: [Me](#)

 Monoprix  
Retail   
[About Monoprix](#)

HQ: France  
Website: [entreprise.monoprix.fr](http://entreprise.monoprix.fr)  
Company size: 10001+ employees  
Founded: 1932 year  
Social Profiles:  
 [21575](#)

Flows (1) 

Tags (0) 

# ИЗМЕРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПО ЛИДОГЕНЕРАЦИИ

**Get** Lists Create New List

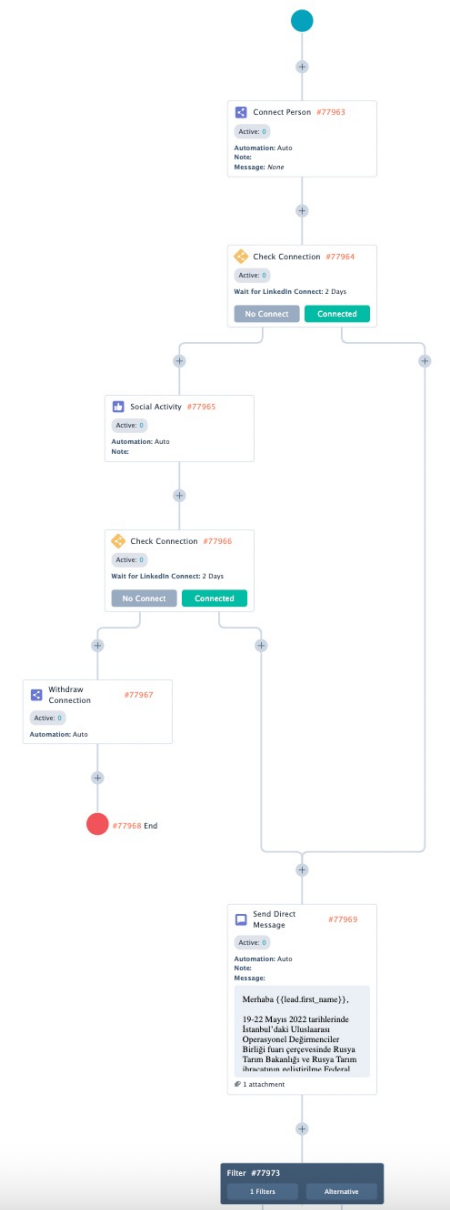
Import Contacts Active Contact Imports

List Name	Contacts	Contacted %	Reply %	Flows	Actions
Plastigy East	358	358 (100%)	49 (14%)	2 Flows	...
Plastigy new email	62	55 (89%)	2 (4%)	Email new	...
MENA	0	0 (0%)	0 (0%)	Поиск и подбор парт...	...
Plastigy Company	190	168 (88%)	13 (8%)	2 Flows	...

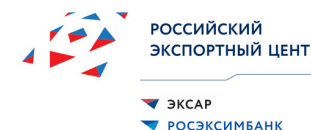
List: Plastigy East (358) Mass Actions Mass Export

Total	Not Started	Contacted	Unresponsive	Replied	Irrelevant	Interested
358	0	358	312	46	0	0
100%	0%	100%	87%	13%	0%	0%

**70** Varvara Zhmailova Помощь



# ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПО ИТОГАМ БЛОКА

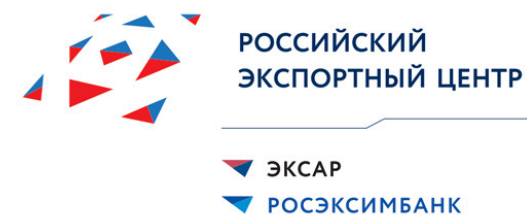


## ПРОГРАММА МАКСИМУМ:

- ВЫГРУЗИТЬ ОТЧЕТЫ ПО ТН ВЭД С ОДНОГО ОКНА И ВЫБРАТЬ 1 НОВЫЙ РЫНОК
- СДЕЛАТЬ ЛОНГЛИСТ ИЗ 50 ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ
- СОЗДАТЬ ЛИЧНЫЙ ПРОФИЛЬ LINKEDIN
- МИНИМУМ 100 (НОВЫХ) «ДРУЗЕЙ» ЗА МЕСЯЦ
- ПРИСЛАТЬ ССЫЛКУ НА ПРОФИЛЬ В ЧАТ/ МНЕ ЛИЧНО В ТЕЛЕГРАМ И ПОЛУЧИТЬ ПЕРСОНАЛЬНУЮ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА, ДО 17 ИЮНЯ

## ПРОГРАММА МИНИМУМ:

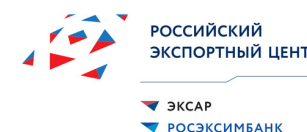
- СОЗДАТЬ ЛИЧНЫЙ ПРОФИЛЬ LINKEDIN
- МИНИМУМ 50 (НОВЫХ) «ДРУЗЕЙ» ЗА МЕСЯЦ



## ЧАСТЬ 2

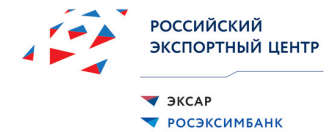
# КАК НАЙТИ КЛИЕНТОВ С НУЛЯ НА ВЫСТАВКЕ?

# БАЗОВЫЕ РЕКОММЕНДАЦИИ



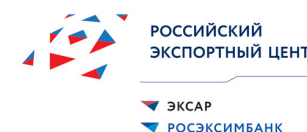
- МИНИМАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ НОВЫХ ТЕСТОВЫХ СОБЫТИЙ
- СПРОСИТЕ ВАШИХ КЛИЕНТОВ, КУДА ОНИ ХОДЯТ
- ИНВЕСТИРУЙТЕ ВО ВСТРЕЧИ/ ПРОДАЖИ, А НЕ СТЕНЫ СТЕНДА
- УЧАСТВУЙТЕ В СОБЫТИЯХ ПАРТНЕРОВ, А СОБСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗУЙТЕ, КОГДА НЕ НАШЛИ НИЧЕГО ПОДОБНОГО НА РЫНКЕ

# ЧЕК-ЛИСТ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЛЮБОМУ МЕРОПРИЯТИЮ. ЧАСТЬ 1



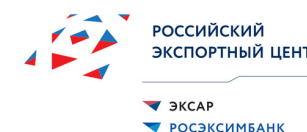
- Определите для себя измеримую цель (лиды/ контакты в базу/ старые клиенты/ публикации)
- Соберите отзывы о событии у своих клиентов и партнеров, подпишитесь на новости, обменяйтесь идеями с другими участниками из России
- Изучите деловую программу и отметьте для себя деловые мероприятия, куда вы пойдете
- 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

# 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?

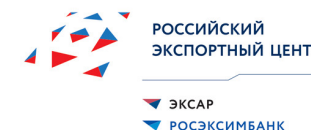
# ЧЕК-ЛИСТ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЛЮБОМУ МЕРОПРИЯТИЮ. ЧАСТЬ 2



- 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



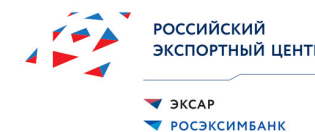
# КТО ОНИ ПРАВИЛЬНЫЕ ЛЮДИ ДЛЯ ВЫСТАВОК?



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

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

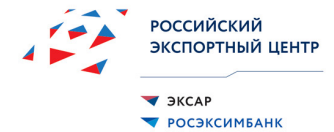
# КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ НА ВАШ СТЕНД ИЛИ НА ВСТРЕЧУ НА ВЫСТАВКЕ?



- 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

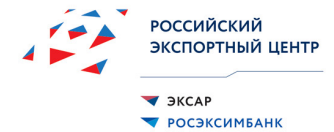


# МАЛЕНЬКИЕ ЛАЙФХАКИ: ЧТО НЕ ЗАБЫТЬ



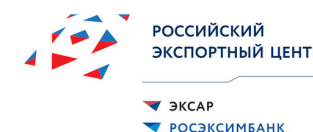
- Схема, как вас найти – шаблон сообщения тем, кто потеряется
- Набор зарядок для телефонов
- Степлер и скобы, скрепки, файлы, папки, место для хранения визиток и записи контактов тех, у кого визиток нет
- Удобная обувь
- Оценивайте загрузку и важность каждого дня выставки/ 80% результата за первые 2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

# 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

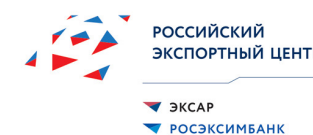
Звоним новым клиентам

Отправляем КП тем, кто откликнулся

Возвращаемся к «холодным» клиентам через CRM

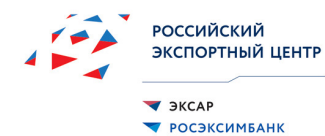
Приглашаем на следующую выставку

# 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



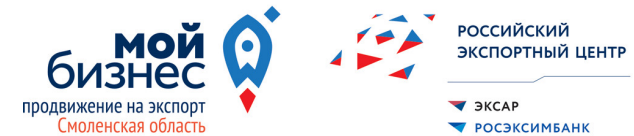


## ЕЩЕ ОДИН ЧЕК-ЛИСТ



- 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



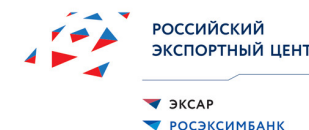
## Количественные

- 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

# 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



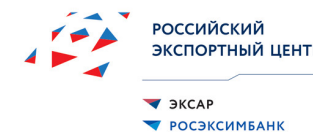
РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

▲ РОСЭКСИМБАНК

# БОНУС САЙТ, ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТНОГО БИЗНЕСА

# МАРКЕТИНГОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЕРОВ



**САЙТ**

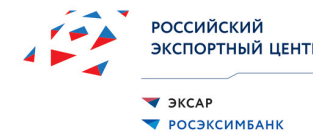
**ЭКСПОРТНАЯ  
ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**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?

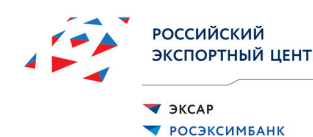
# САЙТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: ЗАЧЕМ



- 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.

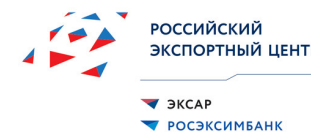
# САЙТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: КАКОЙ



- 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

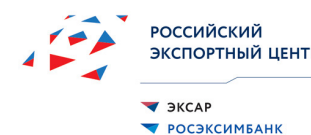


- БОЛЕЕ ДЛИННЫЙ И ДОЛГИЙ ПУТЬ К ПОКУПКЕ
- ВЫСОКАЯ ЦЕНА
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, А НЕ КОРОБОЧНЫЙ
- ОРИЕНТАЦИЯ НА РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ, А НЕ ПРОДАЖУ

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!

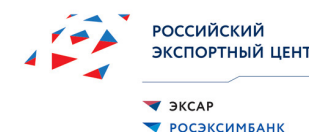
Кто наша целевая аудитория?

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

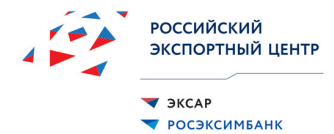


- БУДЬТЕ КРАТКИМИ
- НЕ БУДЬТЕ СКРОМНЫМИ!
- УМЕНИЕ РАССКАЗАТЬ ИСТОРИЮ О СЕБЕ БЕЗ СЛАЙДОВ
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ РАССЫЛКИ VS ОЧНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ
- ЗАРАНЕЕ ПОДУМАЙТЕ О ТАЙМИНГЕ, СОДЕРЖАНИИ, ДИЗАЙНЕ
- ПОЧЕМУ ИМЕННО МОЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ ЗАПОМНЯТ?

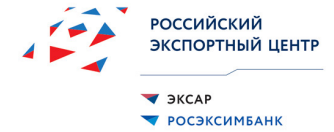
90% информации, передаваемой в мозг, является визуальной, а визуальные изображения обрабатываются в 60 000 раз быстрее, чем текст.

# 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

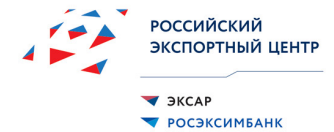


Industry-specific expertise in economics, healthcare, finance, industry, agriculture and tourism

## TRUSTED BY






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

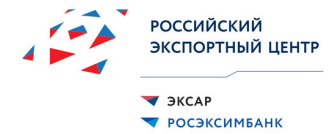
## TECHNOLOGY STACK



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:			
<b>Operating systems:</b> Microsoft Windows   Mac OS   iOS   Linux   Android			
<b>Programming languages:</b> C#   C/C++   Java   Python   JavaScript   TypeScript   Objective-C   VBA   PL/SQL   T-SQL			
<b>Server technologies:</b> ASP.NET   ASP.NET MVC   Node.js			
<b>Client technologies:</b> HTML 5   CSS   JQuery   ReactJS   AngularJS			
<b>QA technologies:</b> Acunetix Vulnerability Scanner   Selenium   Arachni   Zap XML/XSLT   WPF   WinForms   WMI   PowerShell			
<b>DBMS:</b> MS SQL Server   Oracle   PostgreSQL   SQLite   MySQL			

# ЭКСПОРТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ИТ БИЗНЕСА



## INDUSTRIES



## DATA DISSEMINATION PORTAL FOR UN ESCWA



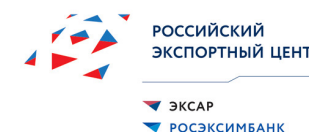
This portal is designed to facilitate public access to data on various aspects of UN ESCWA and countries forming the Western Asian region. Visitors of the portal have free unrestricted access to full repository of data, along with pre-created comprehensive visualizations and easy-to-use self-service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

6



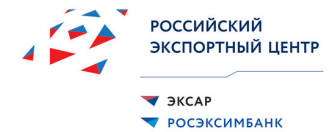
13

# 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?

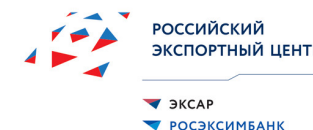
# ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПО ИТОГАМ БЛОКА



- 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



## ПРИХОДИТЕ В ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЗА УСЛУГОЙ ПОИСК ПАРТНЕРОВ©

Генеральный директор  
ООО «Ай Эм Джи Ар»  
[www.im-gr.ru](http://www.im-gr.ru)

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

Катерина Норкина | [www.facebook.com/Katerina.Norkina52](https://www.facebook.com/Katerina.Norkina52) | Telegram: @knorky