



STARTAS Į TARPTAUTINES RINKAS: Nuo vizijos iki sėkmės

Verslo plėtimas į naujas rinkas gali būti strateginis žingsnis siekiant pritraukti naujus klientus ir padidinti pajamas. Šis procesas reikalauja kruopštaus planavimo ir aiškaus tikslinės rinkos supratimo.

ERIKA BAUER
UAB „Fabrica Viridis“ direktorė
UAB „Trukmė“ pardavimų ir verslo vystymo direktorė

 **TRUKMĖ**



**PATIKIMAS BALDINIŲ
MEDŽIAGŲ IR FURNITŪROS
TIEKĖJAS**

 **FABRICA
VIRIDIS**



**ŽALIOJI NESTANDARTINIŲ
BALDŲ GAMYKLA**

**OM M
D DO**



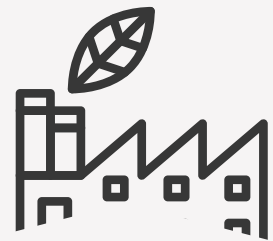
**INDIVIDUALAUS DIZAINO
VIRTUVIŲ KŪRĖJAS**

TRUKMĖ GRUPĖ SKAIČIAIS



360+

Profesionalų



30 000

**Veiklos plotas,
kv.m²**



3 000+

**Nuolatinių verslo
partnerių**



17+

Eksporto šalys



64M

Apyvarta, EUR



The mark of
responsible forestry

Netrukus...



9001:2015



14001:2015

Svarbi vizija

Ilgalaikiai tikslai

Kokie jūsų įmonės ilgalaikiai tikslai?

Tikslinė auditorija

Nusistatykite idealų klientų profilį savo produktams ar paslaugoms naujoje rinkoje. Supraskite jų poreikius, pageidavimus ir pirkimo elgseną.

Unikalūs vertės pasiūlymas

Kuo jūsų verslas išsiskiria iš konkurentų? Pabrėžkite savo unikalius pardavimo taškus ir jų naudą klientams.



Paslaugos/produkto išsigryninimas



Rinkos pasirinkimas

Rinkos tyrimai

Atlikite išsamų tyrimą, kad nustatytumėte didelio potencialo rinkas. Išanalizuokite rinkos dydį, augimo tempą, konkurenciją ir taisykles.

Rinkos tinkamumas

Įvertinkite, ar jūsų produktai ar paslaugos atitinka tikslinės rinkos poreikius ir pageidavimus. Apsvarstykite kultūrinius skirtumus ir vartotojų elgesį.

Įėjimo į rinką strategija

Nuspręskite, koks geriausias būdas patekti į naują rinką, pvz., tiesioginis pardavimas, partnerystės ar jungimasis su kitomis įmonėmis.

Rinkos pasirinkimas



Įėjimo į rinką metodai

1

Laipsniškas plėtimasis

Pradėkite nuo vienos rinkos ir palaipsniui plėskitės į kitas, mokydami iš kiekvienos patirties. Ši strategija sumažina riziką ir leidžia "taisyti".

2

"Showering"

Naršykite kelias rinkas vienu metu, kad greitai nustatytumėte galimybes ir įvertintumėte rinkos susidomėjimą jūsų produktais ar paslaugomis.

3

Strateginės partnerystės

Bendradarbiaukite su vietinėmis įmonėmis ar platintojais, kad pasiektumėte rinką, panaudotumėte jų patirtį ir sukurtumėte patikimumą.





Partnerių pasirinkimas

Raskite partnerį, kuris supranta vietinę rinką, turi stiprius pardavimo ir platinimo tinklus ir atitinka jūsų vertybes bei viziją.

Pardavimų atstovai

Jūsų įmonėje įdarbinti tiesioginių pardavimų atstovai.

Agentai

Nepriklausomi asmenys arba įmonės, sudariusios sutartį atstovauti jūsų produktams ar paslaugoms.

Partneriai

Įmonės, kurios bendradarbiauja su jumis kurdamos ir platindamos jūsų produktus ar paslaugas.

Partnerių pasirinkimas



ATLANTIC
HOTELS

IHG®

Marriott
INTERNATIONAL

STEIGENBERGER
HOTELS & RESORTS

SEVERIN'S
RESORT & SPA

Scandic

Hilton
HOTELS & RESORTS

INTERCONTINENTAL
HOTELS & RESORTS

moxy
HOTELS

BILDERBERG

Alexander Plaza
BERLIN

nikko hotels
international

Le MERIDIEN

ROBINSON®

HYATT

SOFITEL
HOTELS & RESORTS

RHG RADISSON
HOTEL GROUP

LINDNER
HOTELS & RESORTS

MÖVENPICK
HOTELS & RESORTS

Prisitaikymas prie rinkos



1

Rinkos tyrimai

Nuolat stebėkite rinkos tendencijas, klientų elgesį ir konkurentų veiklą, kad nustatytumėte galimas galimybes ir grėsmes.

2

Produktų ir paslaugų koregavimai

Pritaikykite savo produktų pasiūlymus ir rinkodaros veiksmus, kad atitiktumėte specifinius tikslinės rinkos poreikius ir pageidavimus.

3

Kainodaros strategija

Apsvarstykite vietinę kainodaros dinamiką, konkurentų kainodarą ir savo produktų ar paslaugų vertės pasiūlymą, kad nustatytumėte veiksmingą kainodaros strategiją.

Rinkodara ir pardavimas



Tikslinė reklama

Pasiekite savo idealius klientus per socialinę žiniasklaidą, paieškos sistemų rinkodarą ir kitas susijusias platformas.



Partnerystės

Bendradarbiaukite su vietinėmis įmonėmis, influenceriais ir pramonės asociacijomis, kad padidintumėte savo pasiekiamumą.



Parodos ir renginiai

Dalyvaukite industrijos renginiuose, norėdami pristatyti savo produktus ir susisiekti su potencialiais klientais.



Rinkodara el. paštu

Sukurkite el. pašto sąrašą ir pritraukite potencialius klientus naudodami tikslias el. pašto kampanijas.



Plėtra ir augimas

1 Filialo įkūrimas

Apsvarstykite galimybę fiziškai įsitvirtinti naujoje rinkoje atidarydami filialą, saloną ar mažmeninės prekybos parduotuvę.

2 Partnerystė

Bendradarbiaukite su vietinėmis įmonėmis, kad panaudotumėte jų patirtį, prieigą prie rinkos ir esamą klientų bazę. Tyrinėkite bendras įmones, siekdami abipusės naudos.

3 Įsigijimas

Įsigykite esamas įmones naujoje rinkoje, kad gautumėte prieigą prie savo klientų, infrastruktūros ir rinkos dalies.



Rekomendacijos

- 1 Įsivertinkite finansinius išteklius;
- 2 Raskite vietinį partnerį;
- 3 Taikykite skirtingas strategijas kiekvienoje rinkoje.





STARTAS Į TARPTAUTINES RINKAS: Nuo vizijos iki sėkmės

Verslo plėtimas į naujas rinkas gali būti strateginis žingsnis siekiant pritraukti naujus klientus ir padidinti pajamas. Šis procesas reikalauja kruopštaus planavimo ir aiškaus tikslinės rinkos supratimo.

ERIKA BAUER
UAB „Fabrica Viridis“ direktorė
UAB „Trukmė“ pardavimų ir verslo vystymo direktorė