




## MYNNIN JA MARKKINOINNIN LOKALISOINTI

Haluatteko laajentaa IVY-maihin?  
Tunnistatteko oikeat kohderyhmät?  
Tiedättekö kuinka yrityksenne erottuu edukseen?



Nopeasti  
tuloksia

## Mikä se on?

Tyypillisesti noin 2–12 kuukautta kestävä yksilöllinen ohjelma, jonka avulla parannatte yrityksenne menestymis- ja kansainvälistymismahdollisuuksia markkinoinin keinoin. Tuloksena saatte toimivat myynnin ja markkinointiviestinnän prosessit ja välineet, joilla menestytte venäjänkielisillä markkinoilla: esimerkiksi Venäjällä tai muissa IVY-maissa kuten Ukrainassa, Kazakstanissa tai Valko-Venäjällä.

## Kenelle se on tarkoitettu?

Ohjelma on suunniteltu pk-yrityksille

- kasvu- ja kansainvälistymishakuisille yrityksille
- Venäjän ja IVY-maiden markkinoille aikoville tai siellä jo toimiville
- yrityksille, jotka ymmärtävät myynnin ja markkinointiviestinnän merkityksen kilpailutekijänä.

## HYÖDYT

- Saatte kokonaisvaltaisen suunnitelman myynnin ja markkinointiviestinnän toteuttamiseksi venäjänkielisillä markkinoilla.
- Investoimalla oikeisiin myynnin ja markkinoinnin toimenpiteisiin parannatte yrityksenne tunnettavuutta tavoitekohderyhmissä, lisäätte myyntiä ja kannattavuutta.
- Ammattitaitoinen ja kokenut markkinointitiimimme toimii tehokkaasti yrityksenne tavoitteiden saavuttamiseksi.

## SISÄLTÖ

- Selvitämme ja analysoimme yrityksenne markkinoinnin nykytilanteen.
- Laadimme yritykselle markkinointisuunnitelman, joka sisältää myynnin ja markkinointiviestinnän strategian, markkinointitoimenpiteet ja kanavat.
- Suunnittelemme ja toteutamme tarvittavat toimenpiteet ”avaimet käteen” -palveluna. Saatte nopeasti käyttöönnne tarvitsemanne myynti- ja markkinointiviestintämateriaalit, esimerkiksi kotisivut, myyntiesitteet ja -kirjeet, referenssikuvaukset, sähköiset yritysesitykset, tiedotteet jne.

## MARKKINOINTIVIESTINTÄ- SUUNNITELMA

### SISÄLTÖ:

- YRITYKSEN NYKYTILANNE
- ASIAKASANALYYSI
- KILPAILIJA-ANALYYSI
- SWOT-ANALYYSI
- VISIO JA TAVOITTEET
- STRATEGIA
- TOIMENPITEET
- BUDJETTI

### TUOTOS:

Kirjallinen markkinointisuunnitelma ja esitysmateriaali henkilöstön kouluttamiseen.

Vieressä on esimerkkejä toimenpiteistä, jotka auttavat saavuttamaan markkinointiviestintäsuunnitelman mukaiset tavoitteet.

### KOTISIVUT

Edustavat kotisivut ovat yrityksen paras käyntikortti ja edullinen markkinointikanava. Kotisivujen tarkoitus on viestittää halutuille kohderyhmille selkeästi palvelutarjonnasta, toiminnasta sekä vahvuuksista ja sitä voi hyödyntää myös esimerkiksi kontaktien keräämisessä.

### SÄHKÖINEN YRITYSESITTELY

Jokainen myyjä ja yrityksen edustaja tarvitsee selkeän ja kiinnostavan yritysesityksen asiakaskäynneille. Levittämällä esityksen nettiin, on mahdollista saada viesti perille suuremmalle kohderyhmälle.

### MYyntIESITTEET-JA KIRJEET

Myyntiesitteet ja -kirjeet toimivat niin myynnin kuin asiakaspalvelun apuvälineinä. On erityisen tärkeää, että ne viestivät yrityksestä, palveluista ja tuotteista markkina-alueen kohderyhmiä puhuttelevalla tavalla. Esitteet voi laittaa vaikkapa omille kotisivuille ja kirjeet voi lähettää kustannustehokkaasti sähköpostin kautta.

### REFERENSSIKUVAUKSET

Referenssikuvaukset ovat oiva keino kertoa potentiaalisille asiakkaille onnistuneista projekteista ja tyytyväisistä asiakkaista. Artikkelin muotoon tehty juttu kuvineen vakuuttaa ja kertoo napakasti asiakashyödyistä. Referenssikuvauksia voi hyödyntää esimerkiksi netissä, esitteissä ja kirjeissä.

### TIEDOTUS

Hyvin suunniteltu tiedotustoiminta on erittäin tärkeää asia kansainvälistymishankkeen aikana. Uutiskynnyksen ylittävä viesti ja tiedotteen levitys oikeisiin kanaviin edesauttaa hallittua julkisuutta kohdemarkkinoilla ja lisää kiinnostusta yritystänne kohtaan.