



تاق مشرک بازرگانی ویرود، و یونان
شریک تجار شتادریونان

۰۹۹۲۸۹۶۰۲۲۶



۰۲۱-۶۶۹۰۹۵۱۲



info@igccim.com



روند صادرات محصول به یونان

بخش ششم و آخر: معرفی محصول به بازار خارجی

منبع: سازمان توسعه تجارت و سرمایه گذاری یونان



معرفی محصول به بازارهای خارجی از طریق تبلیغات
و به روش‌های مختلف انجام می‌گیرد. برخی از این
روش‌ها را بررسی می‌کنیم.



- تبلیغات: توجه به موثرترین روش تبلیغاتی بر مصرف کنندگان بسیار حائز اهمیت است.

- ابزار تبلیغاتی: ابزار تبلیغاتی مانند بروشور، پوستر و ... که پیشتر در بازار محلی توزیع شده ممکن است برای بازارهای خارجی نیاز به اصلاح داشته باشند؛ هم از نظر طراحی و هم از نظر متون موجود در آن



- ایمیل: ارسال مستقیم پیام به مشتریان هدف تنها در صورت تجربه در بازارهای خاص و بعد از تحقیقات بازار مؤثر امکان پذیر است.

- بازدیدهای شخصی: تماس شخصی با مشتریان بالقوه ممکن است بهترین روش تبلیغ باشد. در بسیاری از موارد، این به فرهنگ تجاری بازار هدف نیز بستگی دارد.



- شرکت در نمایشگاه ها: شرکت در نمایشگاه ها علاوه بر معرفی محصولات و شرکت، به آشنایی بهتر شرکت با بازار و رقبا کمک می کند. در صورت دشواری اجاره غرفه در نمایشگاه، کافی است نماینده شرکت از نمایشگاه بازدید کند.



وب سایت: هر شرکت صادراتی به دلایل تبلیغاتی باید یک وب سایت داشته باشد که از طریق آن به مشتریان خارجی خدمت رسانی کند. اما برای درج اطلاعات به روز، نظارت بر آن و اخذ مستمر بازخورد ضروری است. هدف صرفاً داشتن یک وب سایت نیست، بلکه باید به روز باشد. وب سایتی که به روز نمی شود می تواند بیشتر از آنکه برای یک شرکت مفید باشد به آن شرکت آسیب برساند.





اتفاق مشترک بازرگانی ایران و یونان

نشانی: تهران-میدان هفت تیر - خیابان بهار شمالی - خیابان

بهارمستیان - پلاک ۴۷ - واحد ۱ کد پستی: ۱۵۷۳۷۱۸۹۵۱

تلفن: ۶۶۹۰۹۵۱۲ (۰۲۱) ۶۶۹۰۹۵۱۳ (۰۲۱) فکس: ۶۶۹۰۰۲۳۰ (۰۲۱)

وبسایت: www.igccim.com

ایمیل: info@igccim.com