

EXPORTUJI.CZ - marketing pro export

eFocus

Ve středu 8. června 2016 byl oficiálně spuštěn internetový portál EXPORTUJI.CZ, který nabízí služby na podporu exportních společností v oblasti online marketingu a komunikace.

Loňský rok byl pro zahraniční obchod rekordní, český export pronikl i do vzdálenějších destinací a dostal se do zemí, kde se v minulosti nedokázal prosadit. „Vloni dosáhl export vůbec nejvyššího objemu v historii – 3,4 bilionu korun a meziroční nárůst byl 6,4 %. V tomto trendu pokračuje i letošní rok, únorový export se meziročně zvýšil o 4,5 % a bilance zahraničního obchodu skončila přebytkem 22 miliard korun“ zmínil ve své řeči ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek při zahájení exportní konference Trade Forum.



V dnešní době digitálních technologií a sociálních sítí je pro firmy stále důležitějším nástrojem internet. Mezi nejdůležitější faktory pro dosažení požadovaných výsledků patří správné porozumění potřeb zákazníků a přizpůsobení nabídky, nastavení vhodných komunikačních strategií a správná volba technologií. „**Správně zvolená komunikační strategie může firmám s exportním potenciálem pomoci v mnoha oblastech**, ať již se jedná např. **o zavedení výrobků** na zahraniční trhy, **budování vlastní značky** v novém teritoriu, oslovení vhodné cílové skupiny potenciálních zákazníků, **mapování konkurenčního prostředí** a v neposlední řadě také **analýzu legislativy daného teritoria** v oblasti marketingu a propagace. Zájem ze strany firem je především o navýšení prodeje produktů či služeb a také zvýšení povědomí o společnosti.“, uvedl David Korn.

„Dle průzkumu EXPORTUJI.CZ nemá **51 %** exportních společností aktuálně optimalizován web, dalších **39 %** nemá web přizpůsoben pro moderní zařízení (smartphone, tablet, ...). **40 %** dotázaných na webu měří pouze návštěvnost a dalších **20 %** neměří webové aktivity vůbec. Při vstupu na nové trhy o propagaci pomocí online marketingu projevilo zájem 80% společností a konkrétně o propagaci v zahraničních vyhledávačích **33 %**. Dotázané firmy od online marketingu očekávají především

expanzi na nové trhy, s tím spojené navýšení prodejů a vylepšení image společnosti“, uvedl Dan Ledvinka.

3 tipy z online marketingu pro firmy s exportním záměrem:

Přizpůsobte své webové stránky vašemu cílovému trhu. Pokud cílíte na trh, kde není angličtina běžnou řečí, je nutné přizpůsobit vaše webové stránky do řeči vašich zákazníků. Přeložte přinejmenším souhrnnou stránku pro cizojazyčné vyhledávání. Pro profesionální výsledky, je nutné použít zkušené překladatele. Vyhněte se online nástrojům a využijte rodilé mluvčí nebo překladatele s praxí. Existují i další způsoby, jak zajistit přizpůsobení webu tak, aby vyhovoval cílovému trhu. Barvy státních vlajek, symbolů, místní pravopis a terminologie, obsahové informace z dané země a odkazy, to vše slouží ke zvýšení důvěry uživatelů.

Akceptujte místní měnu. Prodávějte v místní měně, pomůžete potencionálním zákazníkům porovnat ceny a tím jim dát důvod zvolit vás než místní konkurenci. Také se ujistěte, zda můžete přijímat platby z místních bank a zda jsou vaše fakturační či objednávací procesy stejně jednoduché a snadno použitelné, jako u vaší konkurence.

Investujte do bezpečnosti. Bezpečnost je zásadní pro internetové transakce pro maloobchodní i business-to-business (B2B) operace. Informujte se o internetové bezpečnosti a zainvestujte do ní.

Další rady a informace pro exportní společnosti naleznete na www.exportuji.cz

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Recenze publikace: Chalupa, R. Zákon směnečný a šekový – komentář směnečné části. Zákon o mezinárodním právu soukromém – komentář směnečné části. Praha: Leges, 2021, 646 s.](#)
- [Recenzia](#)
- [Budoucnost je v technologiích i udržitelnosti](#)
- [Anotační recenze: Vyvlastnění a vyvlastňovací řízení](#)
- [Věznice jsou přeplněné a věznění příliš drahé. Knihou Tresty budoucnosti chce INFO.CZ otevřít diskuzi o změnách](#)
- [Recenze na knihu: Zdeňková, V., Seidlová, M., Čornejová, H., Peterová H.: Jak správně vytvářet a využívat FKSP: Jak postupovat při poskytování příspěvku na stravování.](#)
- [Recenze na knihu: Zuzana Strnadová: Co by měl vědět příjemce dotace. 1.vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2019, ISBN: 978-80-247-3076-9](#)
- [Ondřej Chmela: Zrušení poplatku za podnět k ÚOHS lze považovat za správné](#)
- [Anotační recenze: Koudelka, Z., Průcha, P., Zwyrtke Hamplová, J.: Zákon o obcích \(obecní zřízení\) – Komentář. Praha: Leges, 2019, 480s](#)
- [Pražské finále osmého ročníku konferencí Soukromé právo](#)
- [Recenze: Jakub Tomšej a kolektiv – Zaměstnávání cizinců v České republice](#)