

Google a adus în România Market Finder, instrumentul dedicat IMM-urilor care vor sa-si extinda afacerile în strainatate

Întreprinderile Mici si Mijlocii (IMM) din România au posibilitatea sa-si extinda afacerile în strainatate, prin gasirea de noi clienti si cresterea vânzărilor online peste granite, prin intermediul Market Finder, un nou instrument prezentat, joi, în premiera, de Google România.

Platforma ofera gratuit ghiduri, materiale video si sfaturi pentru a facilita primii pasi ai companiilor catre export si pietele externe.

Conform Google România, pentru 60% dintre companiile care doresc sa exporte, lipsa de informatii despre pietele externe este principala provocare. În acest sens, o companie are nevoie de informatii de baza înainte de a-si alege piata, cum ar fi unde este cererea cea mai mare pentru produsele si serviciile pe care le ofera.

Market Finder poate oferi date pentru toate aceste categorii, ajutând IMM-urile sa-si extinda afacerile în strainatate, în contextul în care companiile trebuie sa cunoasca anumite date precum dimensiunea pietei, structura acesteia, cine sunt potentialii clienti si cât sunt dispusi sa plateasca, precum si informatii despre competitori.

Reprezentantii gigantului american precizeaza ca exista mai multi pasi pe care companiile trebuie sa le urmeze accesând Market Finder si pentru a exporta.

Astfel, o prima etapa ar fi gasirea celor mai bune piete de export, iar dupa ce este introdusa în platforma adresa web a afacerii, aplicatia va sugera pietele cele mai potrivite catre care compania ar putea sa-si exporte bunurile si serviciile. Mai departe, va fi afisat numarul de cautari lunare pe Google pentru produsul vândut de catre firma, precum si dimensiunea potentiala a pietei. Market Finder va analiza gradul de utilizare a internetului, datele demografice si venitul disponibil, oferind indicatori clari si informatii detaliate despre potentialul fiecărei piete.

Pasul 2 consta în pregătirea afacerii pentru pietele globale. La aceasta etapa, Market Finder cuprinde instrumente de localizare, ghiduri si sfaturi care arata cum sa comunici eficient catre o noua piata, indiferent de limba, obiceiuri si preferinte de plata. "Resursele de logistica prezinta regulile internationale pentru livrari si transport din piata aleasa. Ghidul platilor exploreaza multitudinea optiunilor de plata disponibile global si sugereaza care sunt cele mai potrivite pentru fiecare piata", noteaza Google România.

În final, dar nu în cele din urma, etapa a treia a procesului parcurs pe Market Finder ajunge la gasirea de noi clienti. Market Finder ofera resurse de pregătire în digital marketing pentru ca utilizatorii sa poata gasi afacerea atunci când o cauta. De exemplu, arata cum sa creeze campanii de publicitate eficiente si tintite catre piata aleasa, printr-o serie de studii de caz, ghiduri si materiale video.

Oficialii Google România au lansat, tot joi, alaturi de Market Finder, si proiectul "Exporta cu Google Atelierul Digital", un program national gratuit adresat antreprenorilor români care doresc sa își extinda afacerea peste granite.

Programul consta în ateliere de export si consultanta gratuita în hub-urile Google din Bucuresti, Cluj-Napoca, Constanta, Timisoara si Iasi. Prin intermediul acestei initiative, antreprenorii vor învăta cum sa puna bazele unei strategii de export potrivite pentru afacerea lor si cum sa o implementeze.

Înscrierile se fac începând de din aceasta saptamâna, completând formularul dedicat la adresa <https://events.withgoogle.com/export/registrations/new/>.

