

Aasta alguses populaarseks saanud intervjuud ekspordijuhtidega jätkuvad uuesti

Kutsume ekspordijuhte intervjuule

TALLINN, HARJUMAA, ESTONIA, August 13, 2022 /EINPresswire.com/ --

[Ekspordijuht](#).Salesfunnel.works kutsub

ekspordijuhte ja -müügiinimesi

intervjuule, et kuulata mis mured ja

pudelikaelad on täna ettevõtetes, mis

pidurdavad eksporditurgudel

laienemist. "Intervjuude eesmärk on lihtsalt kuulata," räägib Andres Seeman, SalesFunnel.works tegevjuht, "Ei mingeid

koolituste, upsellide või muude teenuste pähemäärimist. Reaalselt püüame kaardistada mis

oskused või vajadused on täna ettevõtetes puudu ekspordi teemadel."



Suuremaid turuosasid võidetakse läbi paremate toodete või teenuste turule toomisega, mitte Facebooki postituste tegemisega."

Andres Seeman

Hetkel tehtud intervjuudest ekspordimüügiinimestega ja tegevjuhtidega on välja koorunud, et ca. 60% ettevõtetes ei teata väga palju turundusinvesteeringute tasuvusest ehk puudub arusaam päringu- või müügiomandamiskuludest meediakanalite kohta. Süstemaatiliselt investeeringuid toote- või teenusedisaini teevad vähesed ettevõtted,

tõeliselt innovatiivse toote või teenusega ettevõtteid on olnud intervjuude ajal ainult 1-2.

Suurimaks probleemiks ekspordi arendamise puhul aga ilmneb heal tasemele tööjõu nappus ja seda just tootmisettevõtetes.

"Seega kui Sa oled [ekspordijuht](#), siis tule intervjuule", ütleb Andres Seeman, "Maksame Su aja kinni - 1 tunnise intervjuu eest 100 EUR puhtalt kätte isiklikule kontole või siis arvega Sinu ettevõtte kontole. Eeldan samas, et ekspordimüügijuhid suudavad anda ka sisukaid vastuseid."

Küsimused ja teemad, mida intervjuul arutatakse, on ligikaudu järgmised:

- Mis lahendusi, turunduskanaleid ja tööriistu kasutad, et leida uusi kliente ja/või edasimüüjaid eksporditurgudelt?

- Mis oskused on majasiseselt puudu, mis aitaksid efektiivsemalt ja väiksema vaevaga leida uusi kliente ja/või edasimüüjaid?

KUTSUN EKSPORDIJUHTE INTERVJUULE!

100 EUR puhtalt kätte intervjuu eest!

[Share 818](#)

Ekspordijuht

- Mis sisu on loodud, et mis aitaks süsteemaatiliselt kokku hoida müügimeeskonna aega ja automatiseerida ekspordijuhi tööd?
- Kui palju kasutatakse andmeid otsuste tegemiseks, turunduse optimeerimiseks või sisu loomiseks?
- Kui palju kasutatakse Google, Facebooki, LinkedIn tasulisi ja igakuised reklaame oma eesmärkide saavutamiseks ja mis probleeme ei suudeta ületada?
- Mis on suurimaks pudelikaelaks ettevõtte tasemel välisturule laienemisel või ekspordimüükide kasvatamisel?
- jms.

Teemad, mille vastu ekspordijuhid eelnevate intervjuude ajal huvi üles näitasid, olid seotud müügitöö automatiseerimisega ning päringu kvaliteedi tõstmisega. "[Videoturundus](#), toodete või teenuste parem positsioneerimine, kliendi tagasisidest teenusedisainiga konkurentsieeliste loomine", kommenteeris Andres Seeman, "need on olnud suureima huviga teemad".

Andres Seeman
Salesfunnel.Works
+372 5555 1194

[email us here](#)

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Other](#)



SALES funnel WORKS

eksporditeenused

AITAME ETTEVÕTETEL KASVADA EKSPORDITURGUDEL LÄBI TOOTE- JA REKLAAMIVIDEOTE.



ME TOODAME EKSPORDIJUHTIDELE:

- ✓ ettevõtet tutvustavad videod
- ✓ toote- ja teenusevideod
- ✓ korduma kippuvad küsimused jms.
- ✓ kogu toetava videosisu, mida on vaja ekspordimüükide kasvatamiseks ja edasimüüjate leidmiseks.

videograafiteenused

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/584112693>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something

we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2022 Newsmatics Inc. All Right Reserved.