



**Как выйти на новые
рынки и не
облажаться?!**



Факторы успешного выхода на новый регион



Национальная культура

- Ментальные особенности клиентов
- Культура и праздники

Особенности рынка

- Особенности клиентов
- Какие товары выбрать

Экономическая

- Как строить отношения с оператором.
- Реальная цена заказа

Инфраструктурные

- Развитость страны
- Особенности логистики товара и денег.

Политическая

- Правила и государственное регулирование

Как строить отношения с оператором?

Аутстафф



Аутсорс



Ин-хаус



Дист.



Офис

- + Обучение и администрирование.
- + Привлечение и отбор.
- + Организация и обеспечение работы.

- + Быстрое масштабирование.
- + Ответственность за результат.
- + Все затраты в одном чеке.

- + Самые дешевые.
- + Широкая география привлечения.
- + Опытность.

- + Высокий контроль.
- + Продолжительность работы.
- + Преемственность.

- Доп. комиссия.
- Двойная оплата налогов.
- Низкая масштабируемость.

- Более высокая стоимость оператора.
- Зависимость от партнера.
- Ограничение ПО партнёра.

- Ниже ответственность.
- Качество гарнитуры и ПК.
- Нестабильность интернета.

- Затраты на инфраструктуру.
- Оформление и налоги.
- Высокие админ. затраты.

Реальная цена заказа

Страна	Ср. длит., мин	Звонков в час	% подтв. заказов	Оплата в час, долл	Стоимость мин, долл	Итого, один подтв. долл
Египет 	3	5	45	2	0,11	1,62
ЮАР 	3	6	40	2,5	0,1	1,79
Индонезия 	6	4	30	3,5	0,046	3,84
Испания 	4	8	30	4	0,045	2,27
ОАЭ 	2	6	60	4,5	0,15	1,75



Национальные особенности рынков

- Толерантная.
- Осторожная.
- Вежливая.



- Импульсивные.
- Часто иррациональные.
- Жадные.

Азия



Африка/Аравийский полуостров



- Быстро говорят.
- Плохо слушают.
- Несерьезные.



Латинская Америка



Европейский Союз

- Ценят уважение.
- Важно удобство.
- Использование доставки.



Политические правила регионов

1. Регулятивная политика на определенные товары и услуги



2. Товары с подозрением на пропаганду или терроризм



3. Товары с подозрением на шпионство



4. Товары, которые противоречат традиционной религии



Инфраструктура в ценообразовании



- География и логистика
- Развитость и уровень жизни
- Стоимость отправки и упаковки товара

Особенности рынка

Клиенты:

- Статус
- Привычки
- Ценности



Товар:

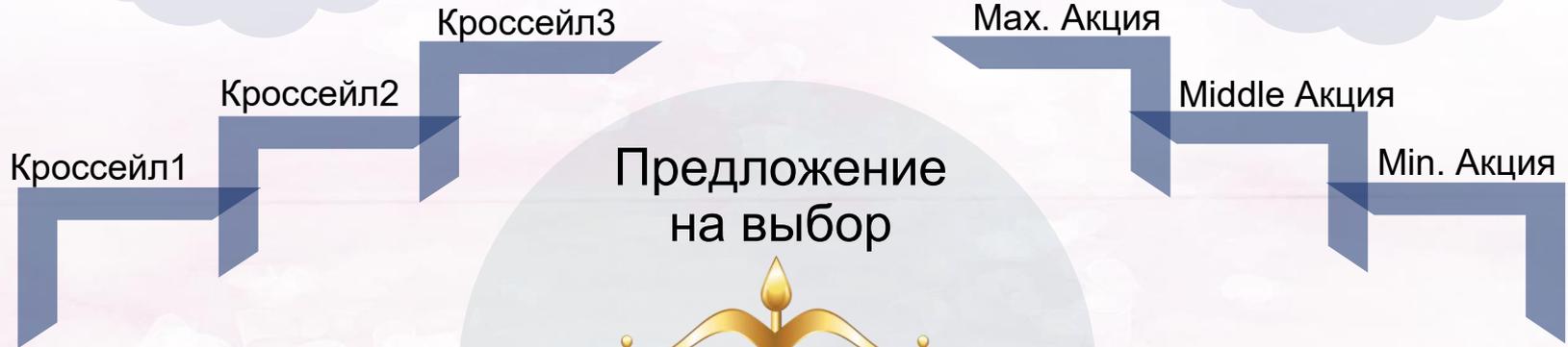
- Новинки, WoW
- Дефицит
- Востребованность

Правильная цена - отображает полученную выгоду!

Как предлагать?

**Повышать
цену**

**Понижать
цену**



**Внимание к мелочам рождает
совершенство, а вот совершенство уже
не мелочь.**

Микеланджело Буонарроти

