

开拓国外市场怎么做?

产品名称	开拓国外市场怎么做?
公司名称	深圳博展品牌传播有限公司
价格	1800.00/篇
规格参数	服务:海外推广
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道天安云谷3栋B座1404-B
联系电话	0755-83599993 15814047113

产品详情

海外市场推广的主要渠道

- 1、海外媒体发稿：海外媒体深度报道、全球新闻稿地区通发、全球新闻稿媒体定投、英文新闻稿件撰写、海外产品评测
- 2、海外社交媒体投放：海外KOL红人转推、海外KOL红人评测、海外KOL红人线下活动现场互动
- 3、海外硬广投放：全球地区户外大屏投放、全球地区纸媒投放
- 4、海外媒体邀约：海外企业发布会邀约采访、海外展会邀约采访、外媒各类专访、驻华外媒专访
- 5、更多海外媒体定制服务：顶级媒体报道植入、海外电视节目制作、海外产品众筹推广、海外路人采访、海外旅游记者团来华访问套餐项目、驻华外媒记者团科技企业采访项目。

如何开拓海外市场呢？

国产品牌走向国际，为什么别人能做成功，而你却不见效果呢？我们知道，在海外市场“混”的比较好

的品牌如海尔、华为等等。那么我们要如何开拓海外市场呢？你的品牌营销又该怎么做呢？

1、做好市场调研

海外与国内不同，很多国产品牌失败的原因就是没有做好市场调研。市场调研包括很多，例如当地的风土人情，法律法规，宗教风俗，了解当地人群的生活特点，上网习惯等等。只有充分了解这些，品牌的核心理念才能够更好的融入当地市场。

2、注重消费者体验

任何营销都是以消费者体验为中心进行的。如果不注重消费者体验，一味的宣传自己的产品，那这样的营销是没有效果的。例如，你要将你的美白产品卖到非洲，那么这个想法就不太现实了。我们要从消费者的角度考虑，了解消费者的需求，在进行品牌营销，才能达到更好的效果。

3、营销途径选择

与国内QQ、微信、微博不同的是，海外的社交平台有推特、Facebook等等。当然，海外的搜索引擎也是不同于国内的，国内的搜索引擎包括百度、搜狗、神马等，海外例如谷歌。这些平台的运营方式与国内不同，那么我们要清楚这些平台如何用作，以及品牌推广应该怎样更好的利用这些平台。

4、竞争对手分析

不要以为海外品牌营销就只有国外的品牌与你竞争，国内也有同样的竞争对手。我们可以通过国内成功打入海外的品牌进行营销方案分析，这就不局限于同行业品牌。同行业品牌我们可以分析其优势，根据自身品牌的特点从中吸取经验。对于海外的品牌，我们同样可以拿来作对比，根据差异化对于研制出自己的营销方案。

综上所述，企业想要开拓海外市场，最重要的就是做好消费者洞察，一切以消费者的体验为主，制作合理的推广营销方案，才能更好的走向国际市场。

开拓国外市场怎么做？

博展作为国内唯一一家以建立海外媒体关系为核心的公关公司，积累多年海外传播经验，拥有海量的全球媒体资源，服务于中国众多行业翘楚，实现真正的海外PR建设。

博展的传播覆盖区域：北美，欧洲，南美，俄罗斯，东南亚，日韩，中东，澳洲.....