

БЛОК 2

Александра Бланко



БЛОК 2

- Каналы дистрибуции
- Как турист совершает покупку
- Важные инструменты для развития и продвижения
- Как создать вовлекающую презентацию для рынка ведущих стран Ближнего Востока и организовать нетворкинг, чтобы увеличить продажи в разы

Канала дистрибуции

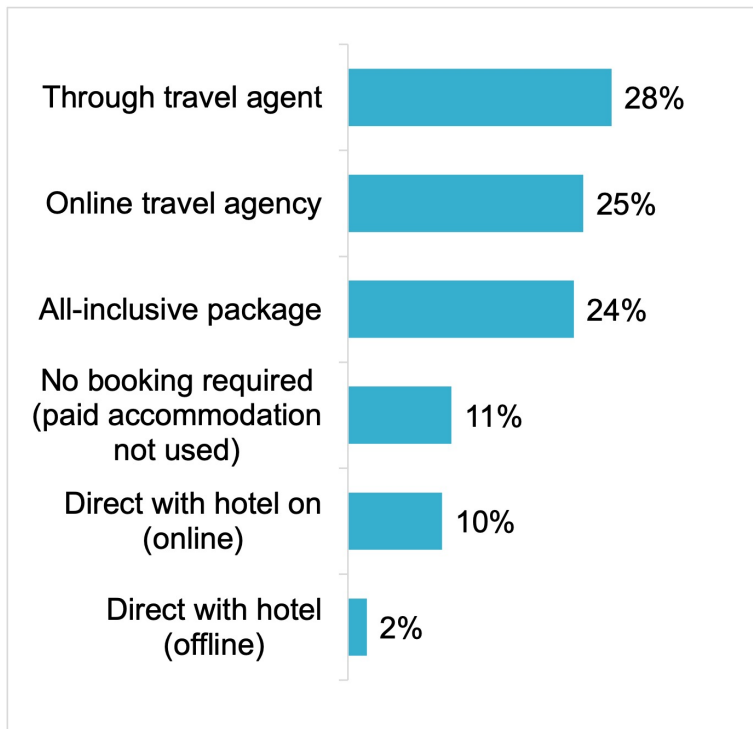
- ТО и ТА
- ТМС
- Системы онлайн
- Корпоративные заказчики
- Блогеры



***Траты на поездки более 70 млрд долл. США в 2019 г**

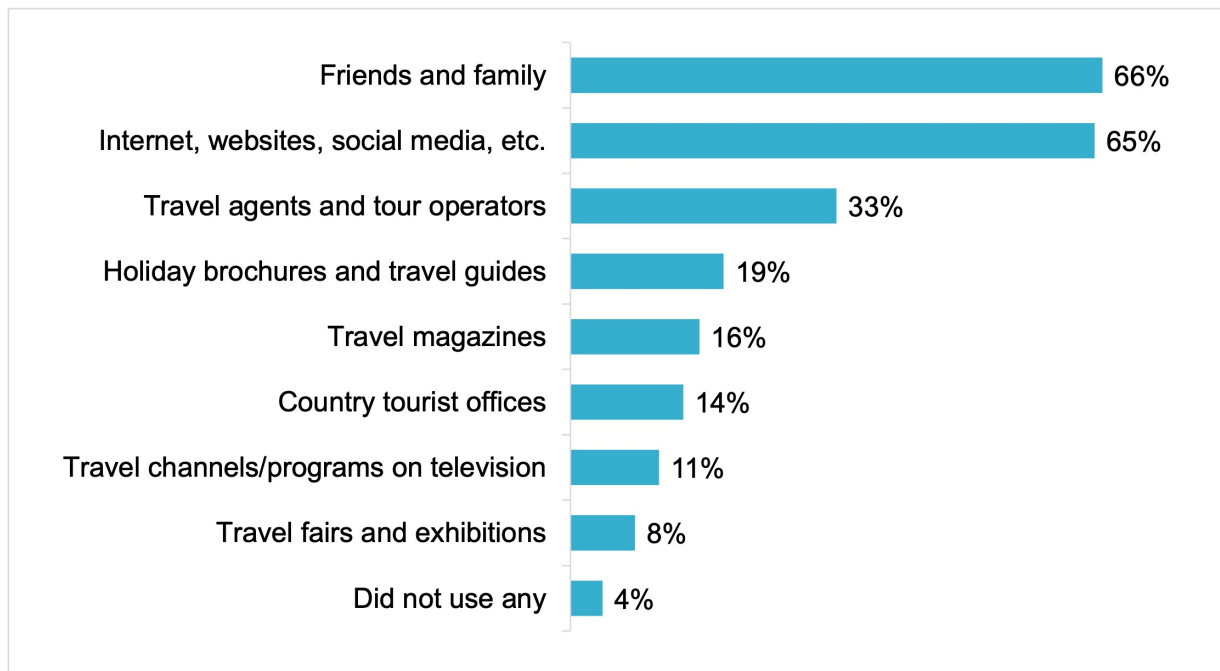
Каналы дистрибуции

Accommodation



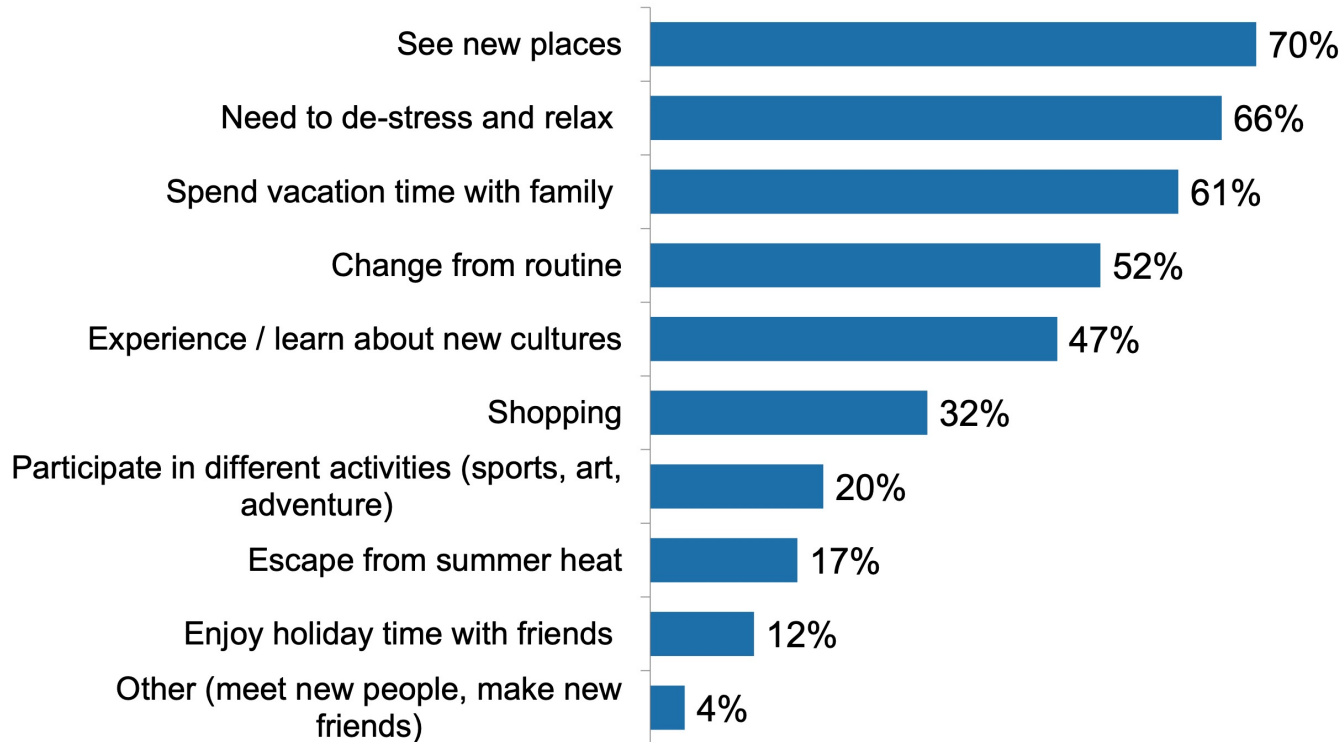
Как узнают о стране

Information sources



Мотивация поездок зарубеж

General motivations to holiday abroad





Важнейшие факторы для выбора поездки

- Наличие хороших отелей (5* и 4*)
- Безопасность
- Наличие инфраструктуры
- Англоговорящие сотрудники
- Желательно минимальные требования Халяль



Эффективные инструменты продвижения

- Сотрудничество с инфлюенсерами
- Рoad шоу, деловые завтраки/ужины
- Участие в выставках, воркшопах
- Встречи с потенциальными закупщиками
- Ознакомительные туры для закупщиков

Что важно знать про арабских закупщиков?



Ключевые элементы коммуникации

- Доверие
- Эмоции
- Яркость речи
- Нет спешки
- Не всегда
пунктуальны





Ключевые элементы коммуникации

- Год переписки = 1 личная встреча
- После выставки важно лично встретиться
- Готовьтесь к игре “в долгую” (длительный цикл переговоров)
- Арабы хорошие психологи
- Вы предлагаете комплексное решение, простые задачи
- Желание побыстрее начать сотрудничать отталкивает
- Не перегружайте партнера



Ключевые элементы коммуникации

- Заказчик должен быть на 300% уверен в качестве
- Заходите с топ продукта и простого
- Не размахивайте руками
- Не принято нарушать личное пространство
- “Да” может быть и “нет”
- Активно торгуются



Продающая презентация

- Культурные особенности
- Вовлекающий контент – больше визуала
- Начинать с топ продуктов (в понимании арабов)
- Показать, что безопасно
- Показать толерантность к мусульманам
- Не перегружать информацией

- ВАЖНО – чаще всего decision maker - женщина



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Александра Бланко
a.blanco@torontott.com
Моб. +7 (962) 912 - 9888