

CRECIMIENTO RÁPIDO DE MERCADOS EXTRANJEROS

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN:

CallPage

País:

Polonia

RESUMEN

CallPage, tras dos años en el mercado polaco, obtuvo críticas positivas y se convirtió en líder en el país. Esto influyó en la decisión de iniciar la expansión en los mercados extranjeros.



PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

CallPage decidió combinar la expansión clásica, es decir, la adquisición de personal experimentado en los mercados locales y el marketing entrante o saliente, con el método de growth hacking. Esto les ha permitido alcanzar el éxito por el que otras empresas llevan años trabajando.

Objetivo:

- Rápido crecimiento del número de widgets instalados por clientes extranjeros

Para hacerlo realidad, el primer paso fue conseguir una "prueba de mercado" en países como: Estados Unidos, Reino Unido, Australia e Irlanda.

Los clientes se sentían atraídos principalmente por los enlaces publicados "powered by CallPage", que les remitían a la página web del creador.

Para atraer a los clientes se decidió entrar en AppSumo (un sitio web con descuentos en productos tecnológicos).

Antes de la campaña, se prestó un mejor apoyo (más personal de ventas y marketing) y se reforzó el departamento de informática (nuevos servidores y pruebas de la arquitectura para que pudiera soportar el aumento de tráfico). Además, se preparó el lanzamiento de AppSumo (aproximadamente 1,5 meses).

Durante la campaña propiamente dicha (en AppSumo), la atención se centró en responder a todas las preguntas y confusiones con la mayor rapidez posible. Se prepararon respuestas a preguntas repetitivas (para no perder tiempo) y se pidió la opinión del público. Además, se organizaron seminarios web educativos sobre cómo utilizar el producto.

Resultados:

- El número de inscripciones extranjeras (de habla inglesa) en junio aumentó un 260%.
- Venta de más de 3.600 paquetes por un importe de 600.000 PLN
- Nuevos usuarios (cuentas creadas) = más de 4000
- Llegar al TOP 15 de las herramientas más vendidas en la plataforma
- Más de 800 comentarios

ASPECTOS CLAVE

- Definir el objetivo y el plan de acción
- Definir el grupo objetivo
- Definir la estrategia de la campaña
- Preparar la campaña
- Aplicación de la estrategia

El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

DESCRIPCIÓN DE EMPRESA

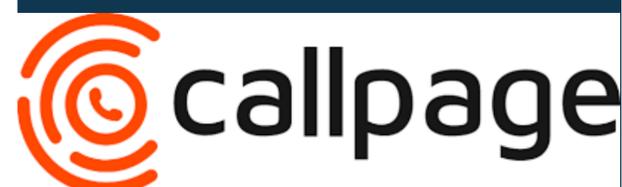
CallPage es una start-up con sede en Cracovia que ofrece un widget para páginas web que permite a los usuarios chatear al instante con un consultor en 28 segundos.

Trabajan con más de 3.200 empresas de todo el mundo, como Audi, BMW y Orange.

La empresa ha recibido el apoyo de los principales inversores europeos, incluidos los fondos de Innovation Nest, MarketOne Capital, TDJ Pitango y Startup Wise Guys.

Página web:

<https://www.callpage.io/>



Fuente:

<https://www.callpage.pl/blog/jak-pozyskalismy-3600-klientow>



Cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea