

# CRESCITA RAPIDA NEI MERCATI ESTERI

## NOME DELL'ORGANIZZAZIONE:

CallPage

## Stato:

Polonia

## PANORAMICA

*CallPage, dopo due anni sul mercato polacco, riceve recensioni positive e diventa leader nel paese. Ciò ha influito sulla decisione di avviare l'espansione sui mercati esteri.*



## PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

CallPage ha deciso di combinare l'espansione classica, ovvero l'acquisizione di persone esperte dai mercati locali e il marketing inbound o outbound con il metodo del growth hacking. Questo ha permesso loro di raggiungere il successo per il quale altre aziende stanno lavorando da anni.

### Obiettivo:

Rapida crescita del numero di widget installati da clienti esteri

Il primo passo è stato quello di ottenere una "prova di mercato" in paesi come: USA, Regno Unito, Australia, Irlanda.

I clienti sono stati attratti principalmente dai link pubblicati "powered by CallPage", che li rimandavano al sito web del creatore. Per attirare i clienti si è deciso di entrare in AppSumo (un sito web con sconti sui prodotti tecnologici).

Prima della campagna, è stato fornito un supporto migliore (ulteriori addetti alle vendite e al marketing) e il dipartimento IT è stato rafforzato (nuovi server e test dell'architettura in modo che potesse resistere all'aumento del traffico). Inoltre, è stata effettuata la preparazione per il lancio di AppSumo (circa 1,5 mesi)

Durante la campagna stessa (su AppSumo) l'obiettivo era rispondere a tutte le domande e alle confusioni il più rapidamente possibile. Sono state preparate le risposte a domande ripetitive (in modo da non perdere tempo) e chiedendo un feedback pubblico. Inoltre, sono stati condotti webinar educativi su come utilizzare il prodotto.

### Risultati:

- Il numero di immatricolazioni straniere (di lingua inglese) a giugno è aumentato del 260%
- Vendita di oltre 3600 pacchetti per un importo di 600 000 PLN
- Nuovi users (account creati) = oltre 4000
- Raggiungere la TOP 15 degli strumenti più venduti sulla piattaforma
- Più di 800 commenti

## ASPETTI CHIAVE

- Definire l'obiettivo e il piano d'azione
- Definire il target group
- Definire la strategia di promozione
- Preparare la campagna
- Implementare la strategia

*The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*

## DESCRIZIONE AZIENDALE

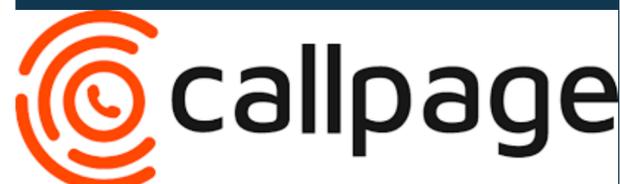
*CallPage è una start-up a Cracovia che offre un widget per i siti web che consente agli utenti di chattare istantaneamente con un consulente in 28 secondi.*

*Lavorano con oltre 3.200 aziende in tutto il mondo, come Audi, BMW e Orange.*

*La start-up è stata supportata da importanti investitori europei, tra cui fondi di Innovation Nest, MarketOne Capital, TDJ Pitango e Startup Wise Guys.*

*Sito web:*

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



### Sources:

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



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union