SZYBKI WZROST NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

NAZWA ORGANIZACJI:
CallPage

Kraj:
Polska

PRZEGLĄD

CallPage, po dwóch latach obecności na polskim rynku, zebrał pozytywne recenzje i stał się liderem w kraju. Wpłynęło to na decyzję o rozpoczęciu ekspansji na rynki zagraniczne.

PROCES INTERNACJONALIZACJI

CallPage postanowiło połączyć klasyczną ekspansję, czyli pozyskiwanie doświadczonych osób z lokalnych rynków oraz marketing przychodzący i wychodzący z metodą growth hacking. Dzięki temu udało mu się osiągnąć sukces, na który inne firmy pracowały przez lata.

Cel:
Szybki wzrost liczby widgetów instalowanych przez klientów zagranicznych.

Aby tak się stało, pierwszym krokiem było uzyskanie "dowodu rynkowego" w krajach takich jak: USA, Wielka Brytania, Australia, Irlandia.

Klientów przyciągały przede wszystkim linki "powered by CallPage", które odsyłały ich do strony twórcy.
Aby przyciągnąć klientów zdecydowano się wejść na AppSumo (serwis z rabatami na produkty technologiczne).
Przed kampanią zadbano o lepsze wsparcie (dodatkowe osoby z działu sprzedaży i marketingu) oraz wzmocniono dział IT (nowe serwery i testowanie architektury, aby wytrzymała zwiększony ruch). Dodatkowo przeprowadzono przygotowania do uruchomienia AppSumo (ok. 1,5 miesiąca)
Podczas samej kampanii (na AppSumo) skupiono się na tym, aby jak najszybciej odpowiedzieć na wszystkie pytania, czy niejasności. Przygotowano odpowiedzi na powtarzające się pytania (tak, aby nie tracić czasu) i poproszono o opinię publiczną. Dodatkowo, prowadzone były webinaria edukacyjne na temat użytkowania produktu.

Wyniki:

- Liczba rejestracji zagranicznych (anglojęzycznych) wzrosła w czerwcu o 260%
- Sprzedaż ponad 3600 opakowań na kwotę 600 000 zł
- Nowi użytkownicy (utworzone konta) = ponad 4000
- Osiągnięcie TOP 15 najlepiej sprzedających się narzędzi na platformie
- Ponad 800 komentarzy

KLUCZOWE ASPEKTY:

- Określenie celu i planu działania
- Określenie grupy docelowej
- Określenie strategii kampanii
- Przygotowanie kampanii
- Wdrażanie strategii

OPIS FIRMY

CallPage to krakowski start-up, który oferuje widgety na strony internetowe, umożliwiające użytkownikom natychmiastowy czat z konsultantem w ciągu 28 sekund.

Współpracują z ponad 3200 firmami na całym świecie, takimi jak Audi, BMW czy Orange.

Startup wsparli czołowi europejscy inwestorzy, m. in. z Innovation Nest, MarketOne Capital, TDJ Pitango i Startup Wise Guys.

Strona internetowa: https://www.callpage.io/

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

Wsparcie Komisji Europejskiej dla opracowania tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, które odzwierciedlają jedynie poglądy autorów, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Projekt współfinansowany w ramach programu Unii Europejskiej Erasmus+