

بسته‌های بازاریابی صادراتی B2B

ویژه صنایع کشاورزی، غذا و نوشیدنی

PARK درباره اسپارک

اسپارک یک تیم متخصص در زمینه مشتری‌یابی صادراتی و توسعه بازارهای بین‌المللی برای شرکت‌های ایرانی است. تمرکز ما بر تولید لیدهای خارجی، برگزاری جلسات B2B با خریداران واقعی و طراحی استراتژی دیجیتال برای ورود حرفه‌ای به بازارهای هدف است. تجربه هماهنگی و برگزاری بیش از ۵۰۰۰ جلسه بین شرکت‌های ایرانی و خریداران از بیش از ۳۰ کشور دنیا، تبدیل به سرمایه دانشی ارزشمندی در زمینه شناسایی و اقباع خریداران بالقوه محصولات ایرانی شده که اسپارک با افتخار آماده به اشتراک‌گذاری این تجربه با شرکت‌های شایسته ایرانی است.

بسته‌های بازاریابی صادراتی

این بسته‌ها با هدف حل یک مسئله مشخص طراحی شده‌اند: بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی، تجربه یا دسترسی کافی برای بازاریابی و فروش بین‌المللی ندارند. ما این خدمات را به گونه‌ای طراحی کرده‌ایم که هم شرکت‌هایی که به تازگی تصمیم به ورود به بازارهای خارجی گرفته‌اند و هم شرکت‌های فعال در بازارهای صادراتی، با توجه به سطح آمادگی، منابع و استراتژی‌های درون‌سازمانی خود، بتوانند پاسخ مناسبی برای نیاز خود بیابند.

بسته پایه: این بسته برای شرکت‌هایی طراحی شده که در ابتدای مسیر صادرات هستند و می‌خواهند اصول و ابزارهای مشتری‌یابی بین‌المللی را یاد بگیرند. در این مرحله، تمرکز بر آموزش، آماده‌سازی زیرساخت‌ها و ساخت ذهنیت درست برای ورود به بازار جهانی است.

بسته ارزیابی بازار: اگر مطمئن نیستید بازار هدف در خارج از کشور چقدر برای محصول شما پتانسیل دارد، یا نمی‌دانید چطور می‌توانید به مشتری واقعی دست پیدا کنید، این بسته مناسب شماست. در این بسته، هم زیرساخت اطلاعاتی شما آماده‌سازی می‌شود و هم با چند لید واقعی و جلسه مذاکره، تجربه واقعی از ارتباط با بازار هدف پیدا می‌کنید؛ آن هم بدون ریسک بالا.

بسته ورود حرفه‌ای: از آنجا که نرخ «تبدیل جلسات مذاکره به قرارداد» گزارش شده توسط شرکت‌های فعال در بازارهای آمریکای شمالی، چیزی بین ۵ تا ۱۵ درصد است، می‌توان انتظار داشت که برای کسب موفقیت در عقد قراردادهای صادراتی، نیاز به کار اصولی در کنار صبر و ممارست خواهد بود. این بسته مناسب شرکت‌هایی است که با نگاهی حرفه‌ای و واقع‌بینانه به دنبال ورود یا گسترش بازار محصول خود در کشورهای خارجی هستند.

← **و البته...**

با توجه به تنوع محصولات و بازارهای هدف صادراتی، پیش از شروع همکاری با متقاضیان بسته‌های دوم و سوم، ابتدا محصول و پروفایل مشتریان خارجی مورد نظر شرکت ایرانی بررسی خواهد شد تا پیش از ورود به همکاری، نسبت به امکان ارائه درست و کامل تعهدات هر بسته توسط اسپارک، اطمینان حاصل شود.

بسته ورود حرفه‌ای	بسته ارزیابی بازار	بسته پایه	
۶ ماه	۴۵ روز	۷ روز	دوره زمانی ارائه خدمت
*	*	*	اسناد کاربردی (راهنمای عملی لید جنریشن، چک‌لیست حضور در جلسات B2B، جدول تمپلیت فالوآپ جلسات، ۲۰ پیام آماده پیش‌فرض برای ارتباط با مشتریان)
*	*	*	ویدیوهای آموزشی بازاریابی خارجی (مذاکرات تجاری بین‌المللی، دیجیتال مارکتینگ صادراتی، آماده‌سازی برای حضور در جلسات B2B)
کامل	۳ کشور به انتخاب شرکت	۱ کشور به انتخاب شرکت	ویدیوهای آموزشی تجارت با کشورهای مختلف (ترکیه، چین، روسیه، پاکستان، هند، آفریقا)
*	*	*	مشاوره تدوین ICP
به صورت اختصاصی	به صورت اشتراکی	-	تخصیص تیم فروش خارجی (مدیر پروژه، کارشناس لید جنریشن + کارشناس ارتباطات و مذاکره + گروه تحلیل و مشاوره)
۱۰۰ لید	۳۰ لید	۲۰ لید	فهرست مشتریان بالقوه خارجی
۹-۱۵ جلسه همراه با فالوآپ ۱ ماهه هر جلسه	۳-۵ جلسه	-	برگزاری جلسات B2B با مشتریان خارجی
۳ جلسه	۱ جلسه	-	جلسه مشاوره اختصاصی در حوزه‌های مختلف توسعه بازار خارجی
همراه با پنج‌مارک فعالیت ۳ رقیب خارجی	*	-	اصلاح و ارتقا (یا ایجاد) پروفایل لینکدین شرکت
۲۰٪	۱۰٪	-	تخفیف ثبت نام در فراخوان جلسات B2B نمایشگاه Gulfood 2026

۲۷/۹ م
در ماه

۳۴/۹ م

۸/۹ م



Expand Your Network, Grow Your Business!



www.sparktechnology.ir



info@sparktechnology.ir



0990 8223 748
021-44040263



Tehran, Bagh-e-Feiz



Technology-spark

