

Webis Group выходит на международный рынок

Webis Group, российская компания, специализирующаяся на решениях в области комплексного интернет-маркетинга, расширяет сотрудничество с зарубежными компаниями и предлагает решения для выхода бизнеса на российский рынок.

Webis Group, российский разработчик решений в области комплексного интернет-маркетинга, представила новые предложения и стратегические планы в отношении зарубежных заказчиков. Компания располагает опытом и ресурсами, позволяющими работать над созданием и поддержкой интернет-проектов для любых рынков по всему миру. Особое внимание Webis Group уделяет зарубежным организациям, планирующим выход на российский рынок.

— По нашим наблюдениям, профессиональные услуги российских компаний на рынке создания сайтов весьма востребованы по всему миру, — поясняет Григорий Попов, руководитель Webis Group, — Но нужно помнить, что успешный интернет-проект — это не только качественное создание сайтов, оригинальный и красочный дизайн, но также и грамотный комплексный подход к маркетингу, удобные и мощные программные решения, качественное и ответственное управление проектом и надёжная поддержка. Для того, чтобы интернет-проект успешно работал и решал задачи компании, необходима синергия, комплексное влияние этих и многих других факторов. Мы сейчас обладаем достаточным опытом работы с зарубежными компаниями для того, чтобы помочь компании с выходом на российский рынок и качественно передать как суть предложения, так и ценности бренда для целевой аудитории в России.

Для компаний, планирующих выход на российский рынок, Webis Group предлагает широкую маркетинговую поддержку в интернете — от исследования аудитории и планирования рекламной кампании до создания интернет-представительства и решения задачи привлечения и конверсии целевых посетителей.

В компании отмечают: независимо от того, где компания развивает свой бизнес: в США, Франции, Бразилии, Китае, Австралии или в других странах, — опыт Webis Group сейчас позволяет решать практически любые вопросы удалённо, через интернет, быстро и независимо от расстояний. При этом большое внимание уделяется специфике бизнеса и интеграции решений в бизнес-процессы компании.

Webis Group является действительным членом CERBA — Канадской деловой ассоциации в России и Евразии. В портфолио Webis Group среди работ есть известные российские компании, такие, как ВГТРК, Мариинский театр, издательство «Дрофа», банк «Софрино», сеть магазинов Fix Price, бизнес-центр Delta -Plaza и многие другие. Кроме того, Webis Group имеет успешный опыт сотрудничества с зарубежными компаниями, выходящими на российский рынок, в том числе такими всемирно известными, как Halliburton — крупнейший поставщик решений для поддержки нефтедобывающих компаний, Contura — известный производитель высокотехнологичных каминов, Atlantis Yachts — производитель яхт, или Q-Matic — мировой лидер в области электронного управления потоками клиентов. Компания развивает сотрудничество с известными западными компаниями, уже присутствующими на российском рынке — такими, как Jones Lang LaSalle — крупный международный оператор коммерческой недвижимости, или FANN — сервисная компания нефтяного сектора. Помимо услуг на российском рынке, Webis Group имеет большой опыт интернет-разработки для внутренних потребностей западноевропейского и североамериканского рынков.

В Webis Group придерживаются стратегии: при работе с зарубежными клиентами важно выработать такое решение, которое устроит и российское представительство, и головную организацию, и целевую аудиторию. Целевая аудитория должна понять и принять предложение компании, местному представительству должно быть удобно работать с сайтом, а сам сайт, как и вся рекламная кампания, должен правильно передавать ценности и преимущества бренда, определяемые штаб-квартирой.

— Всегда интересно работать с клиентом с нового рынка, — говорит Григорий, — это огромные объёмы новых знаний о бизнес-процессах, принятых стандартах, да и просто о человеческих и деловых ценностях. Иногда

задачи адаптации решений являются сопоставимыми по сложности со всем прочим перечнем работ — так было, например, при создании русскоязычного сайта для компании Halliburton, когда мы имели дело с очень жёстким и специфичным регламентом согласования и принятия решений в компании и крайне нестандартными техническими условиями серверного окружения корпоративного дата-центра, в котором должен был размещаться новый сайт. Эти и многие другие специфичные вопросы были успешно решены, мы и сейчас продолжаем работать с компанией. Другой пример — наше давнее сотрудничество с российским представительством шведской компании Q-Matic. Начав работу на российском рынке, они не имели доступа к широкой аудитории. Мы провели для них серьёзную работу по планированию и подготовке полностью нового сайта и запустили поисковое продвижение с учётом специфики бизнеса и особенностей предложения. Кроме того, мы помогли компании в решении вопроса качества технических консультаций клиентов, специально разработав и внедрив Helpdesk-систему, учитывающую внутренние стандарты ведения клиентов в компании. В результате компания сейчас занимает лидирующие позиции на российском рынке.

—Мы изначально организуем нашу работу таким образом, чтобы получился высококачественный продукт, помогающий решать поставленные задачи, ориентированный на целевую аудиторию компании, созданный с учётом особенностей и ценностей рынка, — заключает Григорий Попов, — Но этим наше предложение не исчерпывается. Мы сейчас готовим один очень интересный стартап — облачный сервис, нацеленный на упрощение и повышение эффективности продаж в интернете. Мы планируем скоро представить его и на российском, и на мировом рынке. Но об этом в следующий раз.

Контактная информация:

Тел. +7(495) 765-45-71

contact@webisgroup.ru

www.webisgroup.ru

Автор: Служба поддержки журналистов © Babr24.com ЭКОНОМИКА, МИР 👁 2956 08.11.2012, 09:50 📄 409
URL: <https://babr24.com/?ADE=109791> Bytes: 6722 / 6495 Версия для печати Скачать PDF

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)