



## «Экспорт online»: актуальные цифровые инструменты для B2B-продаж

ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ ЯВЛЯЕТСЯ ЛОГИЧНЫМ ЭТАПОМ РАЗВИТИЯ ЛЮБОГО УСПЕШНОГО БИЗНЕСА И ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ И КЛИЕНТАМИ, ОСОБЕННО НА ЭКСПОРТНОМ НАПРАВЛЕНИИ, СТАНОВИТСЯ НЕВОЗМОЖНЫМ БЕЗ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.



В последние годы онлайн-технологии как никогда востребованы при работе с корпоративными клиентами – пандемия стала своеобразным катализатором цифровизации в B2B-сегменте. Ограничительные меры приводят к серьезным сбоям в устоявшихся цепочках поставок, заставляют участников рынка оптимизировать и перестраивать существующие бизнес-процессы, автоматизировать закупочную деятельность, искать альтернативные варианты на внешних рынках с использованием механизмов электронной торговли. Международная торговля тоже все больше уходит в онлайн: становится проще устанавливать и поддерживать контакты с зарубежными партнерами, согласовывать условия сделок, обмениваться документами, оперативно взаимодействовать напрямую, минуя посредников. Сегодня белорусским экспортерам важно обеспечить свое присутствие на зарубежных (в том числе международных) B2B-платформах, эффективно применять инструменты онлайн-продвижения и коммуникации. Разработка цифро-

вой экспортной стратегии и выбор подходящих платформ для ее реализации являются первоочередными мерами по адаптации к сложившимся условиям работы на внешних рынках.

Как использовать цифровые технологии для успешного экспорта? Какие сервисы и платформы можно задействовать для эффективного онлайн-продвижения на внешних рынках и поиска потенциальных деловых партнеров? Ответы на эти и другие актуальные вопросы в рамках проекта Белорусской торгово-промышленной палаты «Экспорт online» дают эксперты в области e-commerce и экспортного консалтинга – официальные представители, партнеры и сервисные провайдеры крупнейших электронных торговых площадок. Проект служит своеобразной экспертной площадкой в области онлайн-экспорта, позволяет выявлять проблемные вопросы, препятствующие выходу отечественного бизнеса на внешние рынки, а также формировать предложения по созданию эффективной

системы мер поддержки экспортеров.

На сегодняшний день в рамках проекта «Экспорт online» проведены вебинары с участием представителей 11 зарубежных электронных B2B-платформ и российских тендерных площадок, включая Alibaba.com, DTAD, IndustryStock, EUROPAGES, FORDAQ, SAP Ariba, «РТС-тендер», «Росэлторг» и B2B-center. Информация о проекте БелТПП «Экспорт online» и записи вебинаров размещены на официальном сайте БелТПП <https://www.cci.by/eksport-online/>.

Представители бельгийской Fordaq SA (оператора отраслевой платформы в области лесной и деревообрабатывающей промышленности Fordaq.com) и российской компании ООО «Гранд Гектор» (эксклюзивного партнера Europages на территории России и Беларуси) принимают участие в мероприятиях проекта «Экспорт online» и дают белорусским предприятиям практические рекомендации в области экспортной онлайн-торговли.



**Петр Шмуляк,**  
региональный менеджер по продажам Fordaq SA (Бельгия) – оператора электронной B2B-платформы в области лесной и деревообрабатывающей промышленности Fordaq.com.

## Fordaq: цифровые технологии для лесной отрасли

Текущая ситуация на мировом рынке продукции деревообработки характеризуется резкими колебаниями цен, связанными с разбалансировкой спроса и предложения из-за последствий пандемии, логистических проблем и экспортных ограничений, введенных рядом стран. В подобных условиях значительно возрастает роль онлайн-маркетинга и цифровых инструментов коммуникации – конкурентные преимущества получают

компании, которые способны своевременно реагировать на требования внешних рынков, взаимодействуя с участниками глобальных цепочек поставок.

С этими задачами помогает справиться Fordaq.com – ведущая электронная B2B-платформа в области лесной промышленности, объединяющая покупателей и поставщиков более чем из 190 стран. Около



290 тысяч профессиональных участников рынка со всего мира используют Fordaq.com для организации закупочной деятельности, сбыта продукции собственного производства и получения доступа к актуальной от-



раслевой информации. Платформа рассчитана на участие компаний, специализирующихся в области лесозаготовки, производства лесо- и пиломатериалов, древесных плит, деревянной тары, мебели, дров, пеллет и другой продукции деревообрабатывающей промышленности, а также поставщиков технологий, машин и оборудования для лесного хозяйства. При этом около 20 процентов общего числа зарегистрированных пользователей составляют экспортеры и импортеры изделий из древесины.

На онлайн-площадке доступны каталоги зарегистрированных компаний и специализированный маркетинг – биржа предложений и запросов, – позволяющие пользователям с помощью различных фильтров находить контактную информацию потребителей и поставщиков продукции в интересующем их регионе. Автоматический перевод индивидуальных страниц участников платформы на 14 иностранных языков становится эффективным инструментом международного продвижения и дополнительным источником лидогенерации на внешних рынках. Все контакты с зарегистрированными на Fordaq.com компаниями происходят напрямую без

участия оператора площадки в качестве посредника. Ежемесячно участники платформы обмениваются более чем 25 тысяч сообщений.

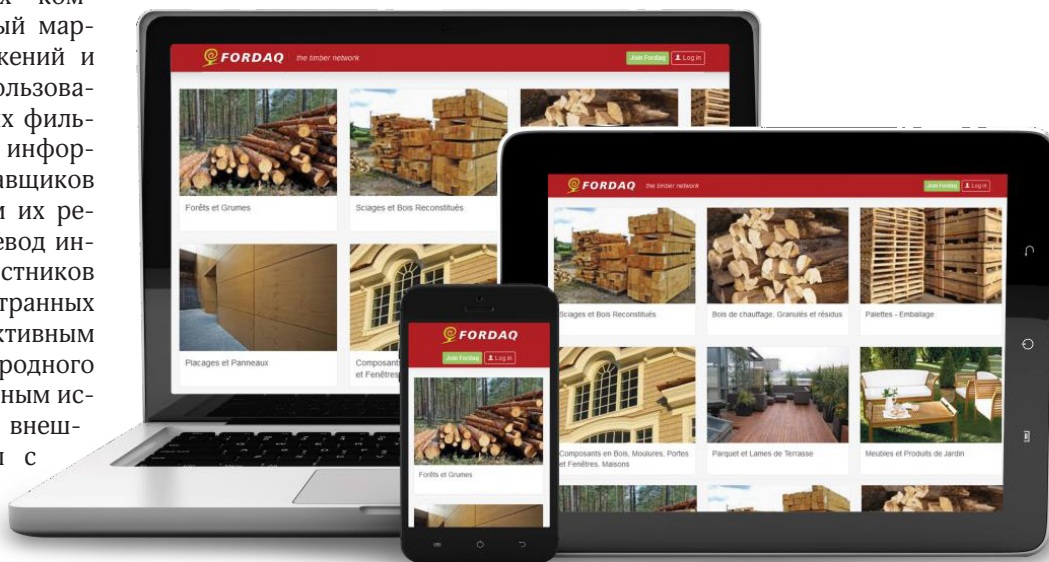
Fordaq.com дает зарегистрированным компаниям не только возможность продавать онлайн, но и позволяет проводить мониторинг цен конкурентов, анализировать активность на целевых рынках, пользоваться базой таможенной статистики по импортным и экспортным операциям с продукцией лесной про-

мышленности, получать ежедневные отраслевые новости и результаты аукционов, информацию о предстоящих выставках и других важных мероприятиях.

Являясь частью сообщества Fordaq, экспортеры могут следить за тенденциями зарубежных рынков и ключевыми событиями в отрасли, находить новых деловых партнеров и перспективные ниши.

Деревообрабатывающая промышленность является одним из наиболее важных секторов белорусской экономики. Сегодня на Fordaq.com зарегистрированы более 1900 белорусских компаний и предпринимателей, однако по ряду причин большинство из них не пользуется инструментами платформы для онлайн-продвижения на внешних рынках. Между тем Fordaq.com – это не «пассивная» точка присутствия за рубежом, а в первую очередь эффективный инструмент экспортного маркетинга, позволяющий наращивать и диверсифицировать клиентскую базу, анализировать уровень спроса и конкуренции, прорабатывать новые направления поставок.

В рамках проекта «Экспорт online» эксперты платформы всегда готовы проконсультировать профессиональных участников белорусского рынка по всем вопросам сотрудничества с Fordaq.com и доступным инструментам онлайн-продвижения.





**Ярослав Андреев,**  
генеральный директор ООО «Гранд Гектор» (Россия) – эксклюзивного представителя компании Visable GmbH (оператор платформ EUROPAGES и WLW) в России и Беларуси

## Международные B2B-продажи и продвижение на EUROPAGES

За прошедшие годы digital-решения прочно вошли в практику компаний по всему миру. Пандемия значительно ускорила процессы цифровизации, особенно в B2B-сегменте. Белорусским экспортерам важно не оставаться в стороне и начинать активно использовать онлайн-инструменты для продвижения и улучшения своей «видимости» за рубежом. Эффективно заявить о себе на иностранных рынках помогают площадки электронной коммерции, в частности EUROPAGES – ведущая B2B-платформа для поиска товаров и услуг по всему миру.

Сегодня на EUROPAGES размещены около трех миллионов различных компаний, платформа каждый месяц привлекает более четырех миллионов посетителей, занятых поиском поставщиков и партнеров по бизнесу в самых разных отраслях экономики. Ежедневно на EUROPAGES обрабатывается более 300 тысяч поисковых запросов, услугами платформы пользуются крупнейшие национальные ритейлеры, операторы e-commerce,

транснациональные корпорации, промышленные предприятия, представители сектора услуг и государственных органов, при этом около 68 процентов посетителей сайта – представители европейского региона. Наибольшее число запросов на EUROPAGES поступает из Италии, Франции, Германии, Испании, Великобритании, Турции, Бельгии, Португалии и США, что делает платформу эффективным инструментом для выхода на эти высокомаржинальные рынки.

Еще одним существенным преимуществом EUROPAGES является мультирегиональность и мультиязычность платформы: она представлена в 26 языковых зонах, а страницы зарегистрированных компаний переведены на иностранные языки профессиональными переводчиками.

Важно и то, что платформа является одним из немногих премиальных партнеров Google в сегменте B2B, что позволяет ее клиентам быть в ТОП-5 результатов выдачи по поисковым

запросам покупателей на их родном языке. Например, если зарубежный заказчик ищет в Google поставщи-



ков необходимой ему продукции или услуг, то ссылка на EUROPAGES с перечнем соответствующих его запросу компаний будет на первой странице результатов поисковой системы. А по статистике, открыв EUROPAGES и найдя интересующие их компании, заказчики в 35 процентах случаев переходят на их официальные сайты. Это позволяет EUROPAGES буквально в три клика приводить потенциальных покупателей со всего мира к зарегистрированным на площадке поставщикам.

EUROPAGES – это еще и эффективный инструмент SEO-продвижения. Поисковые системы показывают наиболее релевантные страницы, максимально удовлетворяющие как запросам пользователей, так и целому ряду дополнительных критериев. Подготовка качественной информации о компании и подбор оптимальных ключевых слов, а также их профессиональный перевод на иностранные языки при регистрации на EUROPAGES позволяют не только улучшить ранжирование в поисковой выдаче, но и гарантировать максимальную вовлеченность целевой аудитории в каждой языковой зоне. Эффективная работа с 1982 года и премиальное партнерство с Google

# EUROPAGES



Моментом основания EUROPAGES считается 1982 год, когда перечень компаний-экспортеров был опубликован в формате печатного справочника на пяти языках. С 1995 года он стал доступен в сети Интернет, затем в 2016 году произошло объединение EUROPAGES с немецкой площадкой Wer Liefert Was (лидером B2B-сегмента немецкоговорящего региона) и образование в 2019 году компании Visable GmbH.



обеспечивают высокий уровень доверия к платформе со стороны корпоративных заказчиков во всем мире и делают EUROPAGES незаменимым инструментом международного маркетинга.

ООО «Гранд Гектор» является партнером и эксклюзивным представителем EUROPAGES и Wer Liefert Was (WLW) в России и Беларуси. Компанией накоплен значительный опыт и компетенции в области организации работы на данных электронных площадках, поиска с их помощью потенциальных деловых партнеров за рубежом.

Специалисты ООО «Гранд Гектор», после предварительного изучения сферы деятельности и анализа ры-

ночных данных, помогают компании с подбором оптимального пакета услуг из доступных на EUROPAGES, обеспечивают регистрацию на электронной площадке, подбирают ключевые слова и термины, наиболее точно характеризующие компанию (с учетом частоты их употребления), проводят обучение эффективному управлению аккаунтом и его контентом, а также осуществляют сопровождение в течение всего времени работы на площадке. После регистрации на EUROPAGES у компании появляется индивидуальная страница с переводом на иностранные языки (профессиональный перевод осуществляется в зависимости от выбранного пакета услуг на один, шесть или пятнадцать иностранных языков), продвижением которой за-

нимается сама электронная платформа. Индивидуальная страница с контактными данными, каталогами продукции, основными показателями и описанием сферы деятельности доступна в 26 языковых зонах, что существенно улучшает «видимость» компании на локальном, европейском и мировом уровне.

EUROPAGES можно смело назвать перспективной площадкой для белорусского бизнеса. Высокотехнологичные автокомпоненты, качественные продукты питания, натуральная косметика, дизайнерская одежда и аксессуары, сельскохозяйственная продукция, медицинские изделия и оборудование, промышленные и логистические услуги – все эти категории сегодня востребованы на EUROPAGES, и белорусские компании могут рассчитывать на значительный интерес к ним со стороны потенциальных заказчиков из-за рубежа. В рамках проекта «Экспорт online» специалисты ООО «Гранд Гектор» оказывают консультационную поддержку по вопросам выхода на электронные B2B-площадки EUROPAGES и Wer Liefert Was (WLW), готовы делиться эффективными практиками и наработками в области продвижения на международных рынках.

