

Семинар

«Как организовать маркетинг и продажу программного обеспечения и услуг по его разработке за рубежом?»

13 сентября 2012 года – 10:00 – 17:00

Целевая аудитория: руководители и владельцы субъектов малого и среднего предпринимательства, специалисты по маркетингу, экспорту и ВЭД, а также люди, принимающие решения по развитию экспортной и внешнеэкономической деятельности.

Условия участия: бесплатно, при соблюдении условий участия доступных на сайте www.euro-info-center.ru

Место проведения: Бизнес-инкубатор “Ингрия”

Адрес: Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны, д. 70, корп. 2

Ключевые спикеры:

- Андрей Терехов - профессор, заведующий кафедрой системного программирования СПбГУ, генеральный директор компании Ланит-Терком. Один из ветеранов экспортной индустрии разработки ПО, лидер направления высокотехнологичных разработок.
- Аркадий Хотин - генеральный директор компании ArdinSoftware Oy (Финляндия), основатель компании Аркадия, одного из пионеров индустрии разработки ПО в России. В последние годы переехал в Финляндию, откуда со своим финским партнером Ярмо Кинула оказывает помощь российским компаниям при выходе на рынки ЕС
- Михаил Хитров - генеральный директор компании Центр речевых технологий, лидера российского сегмента распознавания и синтеза слитной речи. Компания имеет разнообразный опыт маркетинга и продаж программных продуктов и программно-аппаратных комплексов на всех континентах

Программа

10:00 — 11:30 **Открытие семинара**

Максим Баланев – исполнительный директор Евро Инфо Корреспондентский Центр – Санкт-Петербург
Валентин Макаров – президент НП РУССОФТ

Организация маркетинга и продаж услуг по разработке программного обеспечения за границей

Андрей Терехов - профессор, заведующий кафедрой системного программирования СПбГУ, генеральный директор компании Ланит-Терком

- Что более эффективно - прямые продажи или услуги агентов?
- Когда пора создавать свое представительство и офис продаж?
- Часто встречающиеся ошибки зарубежного маркетинга и примеры

успеха

11:30 - 11:45	Перерыв
11:45 - 13:00	<p><i>Прямые продажи программного обеспечения, продажи через Интернет и через дистрибьюторов</i></p> <p>Михаил Хитров - президент компании Центр речевых технологий (TBC)</p> <ul style="list-style-type: none">• От чего зависит выбор модели продаж?• Как построить оптимальную стратегию продаж и выбрать соотношение разных моделей?• Примеры успешной стратегии маркетинга и продаж
13:00 - 14:00	Обед
14:00 - 15:45	<p><i>Особенности участия в тендерах по поставке ПО за границей</i></p> <p>Аркадий Хотин, Ярмо Кинула - компания ArdinSoftware Oy</p> <ul style="list-style-type: none">• Как находить тендеры?• Как подготовить документацию• Как выбрать партнеров для тендера (и нужны ли они)?
15:45 – 16:00	Перерыв
16:00 – 17:00	<p>Особенности оформления экспортных контрактов и соблюдения требований валютного контроля</p> <p>эксперт KPMG</p> <ul style="list-style-type: none">• Требования к оформлению валютных контрактов• Часто встречающиеся проблемы валютного контроля <p><i>Выполнение обязательств РФ по соблюдению экспортного контроля при поставках за границу</i></p> <p>эксперт Центра проектов развития промышленности</p> <ul style="list-style-type: none">• Что надо знать экспортеру об экспортном контроле?• Можно ли снизить затраты времени и средств на прохождение экспортного контроля? <p>Другие темы</p> <p>Дискуссия</p>