



נערות סיניות מציגות דגמים שונים של טלפונים סלולאריים

"סטארטאפים ישראלים שרוצים להבין את המגמות העתידיות בשוק המובייל העולמי צריכים להסתכל על פלטפורמת המובייל בסין שמקדימה את שאר העולם בכמה צעדים. בעולמות המובייל, הסינים הפכו ממעתיקים למודל חיקוי למערב". כך אומר צבי שלגו, מייסד ויו"ר China Group PTL, חברה המספקת שירותי ניהול ותפעול לחברות ישראליות וזרות בשוק הסיני.

בסמינר בשם: "שיווק במדיה חברתית בסין" שקיימה Group PTL בשיתוף פעולה עם מכון הייצוא עבור עסקים ויזמים ישראלים, צויין כי 89% מתוך 700 מיליון משתמשי האינטרנט בסין צורכים אותו באמצעות הטלפונים החכמים, כתוצאה מכך, עולם העסקים בסין כיום מתנהל על פלטפורמת המובייל. חברות רבות פותחות אתרים שמותאמים לטלפון החכם בלבד ומוותרות על אתר המותאים למחשב. האפליקציה המובילה היא אפליקציית-העל WeChat, שכוללת מבחר עצום של יישומים תחת מטריה אחת, בהם המקבילות הסיניות של: פייסבוק, סקייפ, אינסטגרם, ווטסאפ, Uber ועוד. רבים מהיישומים החדשניים ב-WeChat לא קיימים באפליקציות המערביות המתקדמות ביותר, שמנסות כיום למצוא מקבילות ל-WeChat. מה שמייחד את Wechat לעומת אפליקציות אחרות, הוא העובדה שכל היישומים נמצאים באפליקציה אחת, כך שהמשתמש לעולם לא צריך לצאת מהאפליקציה בשביל שירותים אחרים.

ג'ון פנג, מנהלת השיווק של Group PTL בסין, והדוברת המרכזית בסמינר שיתפה מנסיונה: "מקבלי ההחלטות הסינים עובדים בד"כ על רשתות סיניות שלא מתחברות לאתרים בינלאומיים, בגלל חומת האש הסינית. מצד שני - בעידן האינטרנט יותר קל להגיע לתודעה של אותם מקבלי החלטות - כך שמי שאינו פעיל ברשת הסינית - קשה יותר למצוא אותו. כדאי לזכור ש-9 מתוך כל 10 משתמשי אינטרנט סיניים מנהלים חשבון במדיה החברתית, וש-77% מהסינים מצפים היום מכל מותג שתהיה לו נוכחות במדיה החברתית - מדובר במרכיב שלא ניתן להתעלם ממנו בתכנית השיווק והפיתוח העסקי בסין."

"חברה ישראלית שנכנסת לשוק הסיני צריכה לדעת, שאנשי המכירות ופיתוח עסקי בסין לא יכולים לעבוד ללא וויצ'אט. בכל מקום בסין, תראו אנשים שקועים בטלפונים החכמים שלהם בלי להרים את הראש מהמסך - והם עושים שם הכול: קמים בבוקר ומתעדכנים ברשתות החברתיות, מזמינים מונית או מקום במסעדה, עובדים, משלמים חשבונות, לומדים ומכירים את האנשים שסביבם, קונים מוצרים ועוד. מקבלי החלטות ואנשי שיווק בסין עושים הכול בוויצ'אט, כולל חשיפת מותגים חדשים, ניהול קמפיינים, ניהול מידע לקוחות (CRM), ועוד. מכאן, שחברות הרוצות להיכנס לשוק הסיני חייבות לתכנן שיווק מבוסס מובייל -

שיבטיח טראפיק גבוה והחזר השקעה טוב יותר".

פנג סיפרה על שירות חדש שמשיקה בימים אלו ענקית האינטרנט Tencent, חברת האם של וויצ'ט. מדובר בפלטפורמת קוד פתוח לפיתוח אפליקציות עסקיות, אשר צפויה להוסיף עשרות מיליוני משתמשים חדשים ל-WeChat, שהינה כבר היום האפליקציה בעלת מספר המנויים הגדול בעולם. הפלטפורמה מאפשרת פיתוח אפליקציות חדשות מקטגוריית apps-mini שניתן להשתמש בהן מבלי שצריך להוריד או להתקין שום דבר על מכשיר המובייל.

"לאור כל אלה, Group PTL, המתמחה כבר 17 שנה בניהול ותפעול פעילותן של חברות ישראליות וזרות בשוק הסיני, מעודדת כיום את החברות שנכנסות לסין להתחיל שיווק במובייל. הפלטפורמות הדיגיטליות בסין מאוד מגוונות. מספר המשתמשים הכולל של שלושת ענקיות האינטרנט, ה-BAT (Alibaba, Baidu), עם זו הטראפיק את חולקות לא אלו שחברות לדעת חשוב. 2016 ב-1.8 מיליארד - כעל עומד (Tencent), זו. כך למשל, המוצרים שמדורגים בבאידו לא יופיע בוויצ'ט או עליבאבא. גם מספר הרשתות החברתיות בסין גבוה מאוד, אך רק מעטות מהן ידידותיות לחברות עסקיות. לכן לחברות בעלות תקציב שיווק מוגבל בסין, כמו רוב החברות הישראליות – מומלץ לבחור את הפלטפורמות המרכזיות כמו וויצ'ט או וויבו".

פנג ציינה, כי חברות שרוצות להקים אתר אינטרנט או חשבון רשת חברתית באינטרנט הסיני צריכות להיות חברות רשומות בסין, ונדרשות להציג רישיון לפעילות באינטרנט, תעודת זהות מקומית ומספר נייד מקומי. כמענה לבעיה זו, Group PTL כמי שמסייעת בניהול חברות זרות בסין, משמשת גם ככתובת הסינית של אותן חברות ישראליות המעוניינות לפעול ברשת האינטרנט בסין.

דוגמה לפעילות כזו הציג רועי קרייזמן, מנהל שיווק ומכירות לשוק הסיני ברשת מלונות דן. קרייזמן סיפר על הקמפיין המוצלח שעשתה רשת דן בסין בעזרת Group PTL, שהתבסס על חתימות של שועי עולם ומפורסמים מכל העולם בספרי המבקרים של רשת מלונות דן, במלונות כמו קינג דיוויד ואחרים. הקמפיין יצר לידים רבים למלונות דן בסין. "כיוון שרק חברה רשומה בסין הפועלת בהתאם לרגולציות מקומיות רשאית לפתוח חשבון מדיה חברתית, כדאי מאוד, בשלבים ראשונים לפחות, להיעזר בחברה מקומית".

דפנה שטרנפלד, סמנכ"ל מוצרי צריכה במכון היצוא, ציינה כי מספר היצואנים הפועלים בסין גדל משנה לשנה ומתגבר על חסמים אובייקטיביים כמו דרישות תקינה והבדלי תרבות. מכון היצוא מסייע לחברות בפעילותם בשוק זה באמצעות הדרכה, ליווי ויצירת הזדמנויות עסקיות לחשיפת מוצריהם בפני קהל לקוחות פוטנציאלי.

{loadposition content-related}