

EXPORT MARKETING



DR. RAHIM MOHTARAM



In the name of God

EXPORT MARKETING

Dr.Rahim Mohtaram



Mohtaram Novin Tejarat Academy



Mohtaram Novin Tejarat Academy

Title: Export Marketing

Author and Production Manager: Dr. Rahim Mohtaram

Book Designer: Nafiseh Jalali

Slide Designer: Sara Nozohour

Book Cover Designer: Yousef Babaei Darvish

Printing Date: 2025

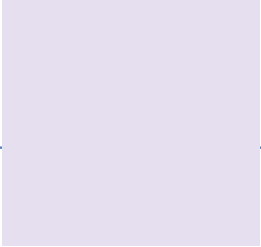
All rights reserved.

Disclaimer: Nothing in this production is meant to be specific legal or financial advice applicable to the reader's individual needs. For that, please reach out to the authors directly as we would love to discuss your projects in more detail.

EXPORT MARKETING

Dr. Rahim Mohtaram





Contents

Step-By-Step Process for Export Marketing.....	1
30 Factors for Selecting a Product for Export.....	4
20 Criteria for Market Segmentation.....	10
15 Factors Selecting Target Market.....	15
Framework for Analyzing Countries for Export Potential.....	19
15 Methods of Market Entry.....	25
10 Factors for Selecting the Method of Entry to Target Markets.....	27
25 Methods for Gathering Information about the Target Market.....	30
40 Methods for Lead Generation.....	34
20 Website or Sources for Gathering Information about People.....	40
Top 10 Important Strategies for the Product.....	46
10 Operational Methods for Determining the Price of Products	50
Costs of an International Transaction.....	53
Top 10 Practical Strategies for Promotion	59
Top 10 Strategies for International Distribution	63
A Comprehensive Structure for Export Plan.....	67
50 Important Points in Export Marketing.....	78

**Market Analysis:**

Conduct thorough research to identify market trends, consumer behavior, competition, and regulatory factors, providing insights to guide strategic decision-making and market entry plans.

**Market Segmentation:**

Divide the market into distinct segments based on geography, demographics, psychographics, and behavior to better understand and target specific customer groups with tailored marketing strategies.

**Target Market Selection:**

Choose the most promising market segments based on factors like growth potential, competitive landscape, and alignment with the company's capabilities and objectives.

Market Entry Strategy:

Determine the best approach for entering each target market, whether through exporting, licensing, joint ventures, or strategic partnerships, considering factors like market accessibility, risks, and resource requirements.

**Product Adaptation:**

Customize products or services to meet the needs and preferences of each target market, considering factors like cultural differences, regulatory requirements, and competitive offerings.

**Distribution Channel Strategy:**

Develop an efficient and effective distribution network to deliver products or services to target customers, selecting channels such as direct sales, distributors, retailers, e-commerce platforms, or strategic alliances.



Direct Exporting

Selling products directly to customers in the target market without intermediaries.

Indirect Exporting

Using intermediaries such as trading companies, export management companies, or export agents to facilitate sales in the target market

Joint Ventures

Partnering with a local company to establish a new entity for exporting goods together.

www.mcsway.com

**Licensing**

Granting a license to a local company in the target market to produce and sell your products.

Franchising

Allowing a local entity to use your brand, business model, and products in exchange for fees and royalties.

Strategic Alliances

Collaborating with a local company for mutual benefit in marketing, distribution, or production

www.mcsway.com

Digital Advertising:

Targeted ads on platforms like Google Ads and social media for wide reach

Content Marketing:

Create valuable content to attract and engage potential customers organically.

Search Engine Optimization (SEO):

Optimize website content to improve search engine rankings for increased visibility.



Email Marketing:

Send personalized emails to prospects to nurture leads and drive conversions.

Networking Events:

Attend industry events and conferences to build relationships with potential customers.



www.mcsway.com

Trade Shows and Exhibitions:

Showcase products and services to a targeted audience and generate leads.

Referral Programs

Incentivize existing customers or partners to refer new leads

Cold Calling

Directly reach out to prospects via phone to pitch products or services.



www.mcsway.com

Costs of an International Transaction

Manufacturing Costs:

Raw materials and components
Labor costs
Overhead expenses (utilities, rent, maintenance)
Equipment and machinery costs
Quality control and inspection expenses
Packaging materials



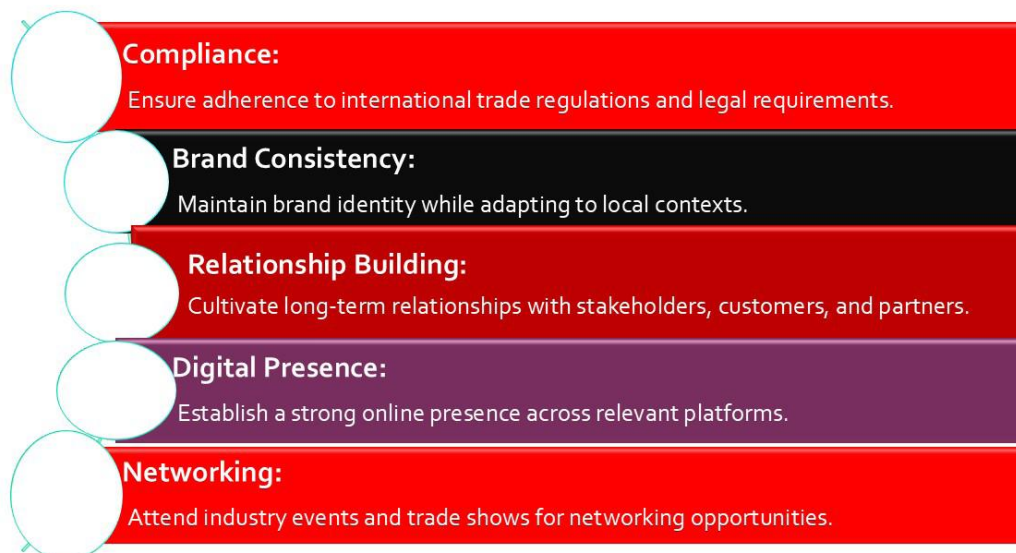
www.mcsway.com



www.mcsway.com

- ✓ **Market Research:** Understand target market dynamics, preferences, and competition thoroughly.
- ✓ **Cultural Sensitivity:** Respect cultural nuances in messaging and product presentation.
- ✓ **Local Partnerships:** Collaborate with trusted local partners for market insights and access.
- ✓ **Language Localization:** Translate marketing materials accurately for effective communication.
- ✓ **Adaptation:** Customize products and marketing strategies to suit local tastes.

www.mcsway.com



www.mcsway.com

➤ **Competitive Analysis:**

Monitor competitors' strategies, strengths, and weaknesses.

➤ **Distribution Channels:**

Optimize distribution channels for efficiency and market coverage.

➤ **Value Proposition:**

Clearly communicate unique value propositions to target audience.

➤ **Customer Feedback:**

Actively seek and incorporate feedback for continuous improvement.

➤ **Market Segmentation:**

Segment markets based on demographics, behavior, and needs.



www.mcsway.com

Influencer Marketing

- Collaborate with local influencers for brand promotion.

Media Engagement

- Engage with audiences through relevant social media channels.

Customer Service

- Provide responsive and culturally sensitive customer support.

Data Analytics

- Use data analytics to inform marketing strategies and decision-making.

Localized Pricing

- Adjust pricing strategies to reflect local market conditions.

www.mcsway.com

دوره نخبگان بازرگانی بین الملل کارشناسی ارشد صادرات و واردات CEIE



این دوره به طور ویژه برای علاقه‌مندان به تجارت بین الملل و صادرات و واردات، صاحبان کسب و کار که می‌خواهند بازار خارجی را فتح کنند، مدیران بازرگانی، صادرات و واردات، دانشجویان و فارغ التحصیلان رشته‌های مرتبط طراحی شده است. این دوره نخبگان بازرگانی بین الملل CEIE، بیش از یک کلاس آموزشی است؛ یک سرمایه‌گذاری استراتژیک در آینده شغلی شما که با تضمین کیفیت، منتورینگ اختصاصی و شبکه‌سازی سطح بالا، مسیر ورود به سودآورترین معاملات صادرات و واردات را برایتان هموار می‌کند.

سه دوره جامع در یک مسیر آموزشی فشرده و هدفمند:

- ۱- دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازرگانی بین الملل (CFTE)
- ۲- دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازاریابی بین الملل (CIME)
- ۳- دوره جامع پرورش کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل (CIBRE)

لازم به ذکر است که این دوره جامع بسیار ارزشمند شامل تمامی دوره‌های آکادمی محترم می‌باشد.



ویژگی‌های مهم دوره:

۱۶۵ ساعت آموزش تخصصی با توضیحات جامع در زمینه‌های مختلف واردات و صادرات محتوای به روز و ۱۰۰٪ کاربردی - از پایه تا پیشرفته
۸ کارگاه زنده آنلاین برای حل کیس‌های واقعی بازرگانی
محتوای به روز و جامع با دسترسی رایگان به آپدیت‌های دوره برای شرکت‌کنندگان کتاب چاپی و فایل‌های الکترونیکی شامل مستندات و فرم‌های واقعی تجاری
امکان دریافت ۴ گواهینامه تخصصی بین المللی

گواهینامه‌ی کارشناس تایید شده صادرات و واردات

Certified Export Import Expert (CEIE)

مدت زمان: ۱۶۶ ساعت کلاس ضبط شده

معادل دوسال سابقه کار

نحوه ارائه درس: آنلاین در بستر اپلیکیشن
بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی

دوره‌ی جامع پرورش کارشناس خبره بازرگانی بین‌الملل (CFTE)



این دوره جامع دقیقاً همان چیزی است که به آن نیاز دارید: یک مسیر کاملاً کاربردی برای تبدیل شدن به یک کارشناس حرفه‌ای بازرگانی خارجی، با آموزش‌هایی که از دل تجربه واقعی کسب و کار بیرون آمده‌اند. هر کسب و کار موفق در تجارت جهانی، یک ستون محکم دارد: تسلط بر بازرگانی و لجستیک بین‌الملل. و اگر این ستون نباشد؟ حتی بهترین محصول هم نمی‌تواند از مرز عبور کند، یا در بازار جهانی رقابت کند. دوره CFTE طراحی شده تا شما را به این ستون مجهز کند؛ از شناخت فرایندهای اصولی و قانونی واردات گرفته تا ثبت سفارش، بیمه، بازرسی، نقل و انتقالات ارزی، اینکوترمز، حمل و نقل بین‌المللی و امور گمرکی و ترخیص کالا.

این دوره، همان پایه‌ای است که هر تاجر، مدیر یا کارشناس صادرات باید بر آن تکیه کند و هر شرکت تولیدی یا تجاری که به دنبال صادرات و واردات است باید به تیم بازرگانی خود آموزش دهد.

ویژگی‌های مهم دوره:

۷۰ ساعت آموزش تخصصی آنلاین

۱۶ ساعت کارگاه آنلاین (۸ جلسه دو ساعته)

تمرین روی کیس‌های واقعی و کالای منتخب شما

محتوای کاربردی + دسترسی به فایل‌های تخصصی

کتاب مرجع چاپی اختصاصی دوره

گواهینامه تخصصی: امکان صدور

گواهینامه به زبان انگلیسی در پایان دوره

مدت زمان: بیش از ۴۲۰ دقیقه
محتوای ضبط شده

نحوه ارائه درس: آنلاین در بستر اپلیکیشن بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی آنلاین

گواهینامه‌ی کارشناس تایید شده صادرات و واردات

Certified Export Import Expert (CEIE)

دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازاریابی بین الملل (CIME)



در جهان پویای امروز، تنها راه موفقیت در عرصه بازاریابی بین المللی تسلط بر تکنیک ها و راهبردهای نوین بازاریابی و کسب دانش عمیق در زمینه های تجارت بین المللی است. دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازاریابی بین الملل (CIME)، با ارائه ۳ دوره تخصصی و پوشش همه جانبه فرآیندهای بازاریابی بین المللی، به شرکت کنندگان این امکان را می دهد تا از مراحل اولیه تا تکنیک های پیشرفته بازاریابی و صادرات را به صورت تخصصی فراگیرند. در این دوره، شما علاوه بر یادگیری اصول و فرآیندهای بازاریابی بین المللی، با اطلاعات دقیق و به روز در زمینه های تحلیل بازار و فرایند صادرات آشنا خواهید شد. بدون دانش و استراتژی، قدم گذاشتن به بازارهای بین المللی مثل راه رفتن در تاریکی است.

CIME فقط یک دوره آموزشی نیست؛ ستون استراتژی شما در صادرات است. اگر شما: در مسیر توسعه صادرات هستید، تولیدکننده یا بازرگان هستید که می خواهید وارد بازار جهانی شوید، یا علاقه مند به تبدیل شدن به کارشناس حرفه ای بازاریابی صادرات هستید، CIME برای شما طراحی شده.



گواهینامه ی کارشناس خبره در بازاریابی بین المللی

Competent International Marketing Expert (CIME)

ویژگی های مهم دوره:

۲۸ ساعت آموزش تخصصی: شامل ویدیوهای آموزشی مجزا و فایل های کاربردی محتوای به روز: آموزش های علمی و کاربردی که تمامی جوانب بازاریابی بین المللی را پوشش می دهند

امکان صدور گواهینامه ی تخصصی (CIME) معتبر بین المللی به زبان انگلیسی

مدت زمان: بیش از ۱۶۸۰ دقیقه
محتوای ضبط شده

نحوه ارائه درس: آفلاین در بستر اپلیکیشن بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی آنلاین

دوره جامع پرورش کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل (CIBRE)



در جهان پویای امروز، تنها راه موفقیت در عرصه تجارت بین المللی تسلط بر تکنیک ها و راهبردهای نوین ارتباطات و کسب دانش عمیق در زمینه های مکاتبات، مذاکرات، و قراردادهای بین المللی است. دوره جامع پرورش کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل (CIBRE)، با ارائه ۴ دوره تخصصی و پوشش همه جانبه فرآیندهای ارتباطات بین المللی، به شرکت کنندگان این امکان را می دهد تا از اصول اولیه تا تکنیک های پیشرفته ارتباطات تجاری و صادرات و واردات را به صورت کامل فراگیرند. در این دوره، شما علاوه بر یادگیری زبان تخصصی بازرگانی بین المللی، با اطلاعات دقیق و به روز در زمینه های مکاتبات بازرگانی، مذاکره، و قراردادهای بازرگانی بین المللی آشنا خواهید شد.

ارتباطات، قلب تپنده تجارت جهانی است. در دنیای امروز، یک مکاتبه اشتباه می تواند میلیون ها تومان یا هزاران دلار ضرر بزند، و یک مذاکره ضعیف می تواند فرصت های طلایی را از بین ببرد.



ویژگی های مهم دوره:

۵۰ ساعت آموزش تخصصی: شامل ویدیوهای آموزشی مجزا و فایل های کاربردی محتوای به روز: آموزش های علمی و کاربردی که تمامی جوانب بازاریابی بین المللی را پوشش می دهند

امکان صدور گواهینامه ی تخصصی (CIBRE) معتبر بین المللی به زبان انگلیسی
مدت زمان: بیش از ۳۰۰۰ دقیقه
محتوای ضبط شده

نحوه ارائه درس: آفلاین در بستر اپلیکیشن بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی آنلاین

کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل

Competent International Business Relations Expert (CIBRE)



پشتیبانی و فروش ۰۹۹۰۵۹۹۵۳۳۲

 www.mcsway.com

 ۰۹۰۳۱۱۴۲۹۳۸

 ۰۹۰۳۱۱۴۲۹۳۸

 MTSWAY

انتشار با ذکر منبع مجاز است، تغییر یا کپی بدون منبع ممنوع می باشد.

Copyright © 2025 MCS ACADEMY®. All rights reserved.

EXPORT MARKETING

Comprehensive Business Training
With Accredited, Verifiable Certificates



For information on the MCS Academy's course offerings and to register, please visit the Academy's official portal.



Support & Sales: 09905995332



www.mcsway.com



MTSWAY



09905995332



09905995332