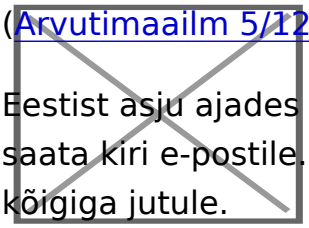
GateMe kogemus: välisturgudele läbi ööklubide

14 aastat tagasi - 13.07.2012 Autor: AM

(Arvutimaailm 5/12)



Eestist asju ajades pole kellelgi sinu jaoks aega – paremal juhul soovitatakse saata kiri e-postile. Kohale lennates ja ukse taha minnes saab aga peaaegu kõigiga jutule.

GateMe on väga lihtne listihalduslahendus ööklubidele, mida ise nimetame kui “List management that does not suck” ehk listihaldus, mis ei pane nördima. Mõte tekkis 2011. aasta kevadel, kui soovisime ööklubisid innovatiivsemaks muuta ja läksime Eesti ööklubidega suhtlema. Siis saime ka aru, et tegelikult on hoopis erinevate listide haldamine (promootorite listid, VIP listid jms) üks suur segadus ning alustada tuleb sellega.

Esimese alfaversiooni GateMe-st saime valmis augustiks 2011, beetaversiooni oktoobriks 2011. Tänaseks on meil 14 klienti Eestis ning 2 Londonis.

Kui Eestis ei ole klientidega suhtlemine ning juhatajate leidmine probleeme valmistanud, siis hoopis teine teema on Londoni turule sisenemine.

Kuna aasta alguses tundsime, et Eesti turg hakkab ammenduma, siis alates selle aasta veebruarist oleme Londoni turu poole vaadanud. Esmalt proovisime telefoni teel, kuid enamikest ööklubidest tuli vastuseks “Ei ole aega” või “Saatke e-mailile tutvustus” ja sellest asi kaugemale ei jõudnudki. Siis otsustasime osta lennupiletid ja kohale lennata, et hakata tegema ukselt uksele müüki. See oli juba palju huvitavam ning saime jutule peaaegu kõigiga, kelle poole pöördusime. Ühe nädalaga jõudsime külastada ligi 30 ööklubi, kellest kaks ka kohe GateMe kasutusele võtsid ning ülejäänud väga palju arendusettepanekuid tegid.

Nii tekkisidki mõned nõuanded neile, kes soovivad välisturgudele siseneda.

Esiteks: mõtle esimesest päevast välisturgudele

Tihti kipuvad IT startupid mõtlema, et Eesti on hea testturg - testin siin täielikult ära ja siis vaatan välismaa poole. See on aga vale mõtteviis, kuna välisturgudel

toimivad asjad hoopis teistmoodi ja mida varem sellest aru saada, seda vähem ressursse ja raha kulub ka ümberarenduste peale. Lõppkokkuvõtteks elab Eestis ju vaid 1,3 miljonit inimest maailma ligi 7 miljardi vastu. Ettevõtteid, kellele müüa, on veelgi vähem.

Teiseks: osta lennupilet

Välisturgudele minekuks on kõige õigem osta lennupilet ja lennata reaalselt kohale. Tuleb üle saada tavapärasest eestlaslikust tagasihoidlikkusest ning minna koputama klientide ustele ja nendega rääkima. Vaid nii saab tõeliselt aru, kuidas asjad sealsel turul toimivad ning on vähem võimalusi arendada valet asja. Kui klient sind ka reaalselt näeb, tekib ka temal tunne, et ongi õige asi.

Kolmandaks: küsi nõu, ära müü

Inimestele meeldib teisi õpetada, kuna see paneb nad ennast targana tundma. Seetõttu on mõistlik minna oma tootega kliendi juurde mitte seda müüma, vaid nõu küsima, kuidas asja paremaks teha. Siis ei teki kliendil ka kohe esmast tõrget, et talle määritakse jälle midagi pähe. Ka meie läksime Londoni klientide juurde nõu küsima, mida saaksime paremaks teha. Lisaks väärtuslikule tagasisidele saime endale kohe ka kaks ööklubi kliendiks.

Neljandaks: leia kohalikud müügiinimesed

Eestlasena võib esmalt müümas ja tagasisidet kogumas käia, kuid pikemas perspektiivis saab takistavaks teguriks keeleline ja kultuuriline barjäär. Kohalikud tunnevad ennast klientide juures oluliselt mugavamalt ning samuti tekitavad neis rohkem usaldust.

Eesti ja inglise turg võtab sama aja

Kokkuvõtteks tuleb tõdeda, et tegelikult võtab sama kaua aega, kas siseneda IT tootega Eesti turule või Inglismaa turule. Ikka tuleb käia klientide juures, saada aru nende vajadustest ning arendada toode vastavalt sellele. Küsimus on, kas teha seda 1,3 miljoni inimese jaoks või ligi 70 miljoni jaoks?

Tavaliselt kipuvad just välisturgude jaoks arendatud lahendused töötama ka Eestis, aga mitte vastupidi. Seega üleskutse kõikidele Eesti startuppidele - jalad kõhu alt välja ja välismaale!

IVAR MERILO
GateMe partner

PILDIL: GateMe lahendus Londoni ööklubis Egg aitab klubipääsuliste hallata ja rahvast nimekirjade alusel sisse lasta.

FOTO: ANDRE NAKKURT

- Tegijad

- Lahendused
- Tahvelarvutid
- Tarkvara