

## СЕКЦИЯ

# Инвестиции, развитие и проблемы ИТ-бизнеса в России

## ВЕДУЩИЕ

Денис  
Бурлаков  
RBK.money  
CEO

## СПИКЕРЫ

Денис  
Бурлаков  
RBK.money  
CEO

Егор  
Яковлев  
Фонд Сколково  
Консультант департамента Go to Market

Артем  
Субботин  
СИМКОМАТ  
Директор

Роман  
Виас  
Qmarketing  
CEO, Founder

## ОПИСАНИЕ СЕКЦИИ

– Как сделать бизнес успешным?  
– Масштабирование компании, выход на международный рынок.

Подход департамента Go-To-Market Сколково к выходу на международные рынки

- Подход к выходу на международные рынки от департамента Go To Market
- Стратегия: поиск работающих use cases и идентификация целевых партнеров. Важность product-market fit.
- Переговоры: что делать до переговоров/во время переговоров/после переговоров для продвижения бизнеса за рубежом
- Работающие инструменты продвижения бизнеса за рубежом: выставки и expert interviews

Отличие Японии и Саудовской Аравии при выходе компании на эти рынки

Как искать клиентов на западном рынке

- Какие каналы использовать для масштабирования.
- Контент-маркетинг
- Таргетированная реклама в Штатах.

Евгений  
Зеленый

VISA

Директор по стратегическим партнерствам и работе с  
финтехом

Как Visa может помочь с выходом на зарубежные  
рынки?

Наталья

Хазеева

TRYFIT TECHNOLOGIES

Директор продуктов

Go globally. Первые шаги и шишки

Все индустрии меняются под натиском диджитала, и  
обувной ритейл - не исключение.

Пользователи по-другому начинают воспринимать то,  
что еще вчера казалось нормой; то, с чем они были  
готовы мириться вчера, сегодня становится  
комфортным и даже неприемлемым.

Конечно, появление новых технологий, таких как наш  
3D сканер стоп, тоже вносит свои изменения в  
изменение картины мира потребителя.