

Checklist Ψηφιακής Εξωστρέφειας

15 Σημεία Ελέγχου πριν βγείτε στις Διεθνείς Αγορές — ο πλήρης οδηγός αξιολόγησης της ψηφιακής σας ετοιμότητας για επέκταση σε νέες αγορές του εξωτερικού.

4 ΕΝΟΤΗΤΕΣ · 15 ΣΗΜΕΙΑ ΕΛΕΓΧΟΥ



Τεχνική Ετοιμότητα Infrastructure

Η τεχνική υποδομή είναι το θεμέλιο κάθε επιτυχημένης διεθνούς παρουσίας. Πριν από οποιαδήποτε άλλη κίνηση, βεβαιωθείτε ότι το ψηφιακό σας σπίτι είναι σε άψογη κατάσταση.

1

1. Ταχύτητα Φόρτωσης

Το site φορτώνει σε λιγότερο από **2,5 δευτερόλεπτα** παγκοσμίως;
Χρησιμοποιήστε CDN και βελτιστοποιήστε εικόνες για χρήστες σε διαφορετικές ηπείρους.

2

2. Mobile Optimization

Η εμπειρία πλοήγησης είναι **απρόσκοπτη από smartphone**; Πάνω από το 60% της διεθνούς κίνησης προέρχεται από κινητές συσκευές.

3

3. Ασφάλεια SSL

Υπάρχει ενεργό **πιστοποιητικό HTTPS**;
Χωρίς SSL, οι browsers προειδοποιούν τους χρήστες και χάνεται η αξιοπιστία αμέσως.

4

4. Multilingual Δομή

Οι μεταφράσεις είναι **επαγγελματικές** και όχι αυτόματης μεταφραστικής μηχανής; Η ποιότητα γλώσσας αντανακλά την ποιότητα της εταιρείας.



Εμπιστοσύνη & Κύρος

Authority

Ένας διεθνής αγοραστής που επισκέπτεται για πρώτη φορά την ιστοσελίδα σας θέλει να απαντηθεί ένα βασικό ερώτημα: «Μπορώ να εμπιστευτώ αυτή την εταιρεία;» Τα παρακάτω στοιχεία χτίζουν αυτή την εμπιστοσύνη συστηματικά.

✓ 5. Εταιρικό Προφίλ

Αναφέρεται ξεκάθαρα η ιστορία, οι πιστοποιήσεις και η **έδρα** της εταιρείας; Η διαφάνεια είναι κλειδί στις B2B σχέσεις.

✓ 6. Case Studies

Υπάρχουν τουλάχιστον **3 αναλυτικά παραδείγματα έργων** με μετρήσιμα αποτελέσματα; Αποδείξτε την αξία σας με πραγματικά δεδομένα.

✓ 7. Testimonials

Υπάρχουν **επώνυμες κριτικές** από υπάρχοντες πελάτες; Ανώνυμα testimonials δεν πείθουν τους διεθνείς αγοραστές.

✓ 8. Ομάδα

Φαίνονται τα **πρόσωπα πίσω από την επιχείρηση**; Οι φωτογραφίες ομάδας δημιουργούν ανθρώπινη σύνδεση και αυξάνουν την εμπιστοσύνη.



Περιεχόμενο & Marketing Strategy

Γιατί έχει σημασία

Το περιεχόμενό σας είναι ο πρεσβευτής σας στις διεθνείς αγορές. Λέει στον υποψήφιο πελάτη ποιοι είστε, τι γνωρίζετε και γιατί αξίζει να επικοινωνήσει μαζί σας — πριν καν σηκώσετε τηλέφωνο.



→ 9. Value Proposition

Καταλαβαίνει ο ξένος αγοραστής σε **5 δευτερόλεπτα** τι ακριβώς προσφέρετε και σε ποιον απευθύνεστε;

→ 10. Τεχνικά Φυλλάδια

Είναι εύκολη η **λήψη καταλόγων ή τεχνικών specs**; Τα downloadable assets επιταχύνουν τη διαδικασία αξιολόγησης από τον αγοραστή.

→ 11. Blog / Insights

Υπάρχει **φρέσκο περιεχόμενο** που αποδεικνύει βαθιά γνώση της αγοράς και ενισχύει το SEO σε διεθνές επίπεδο;

→ 12. Social Media Links

Τα links οδηγούν σε **ενεργά, επαγγελματικά προφίλ** — κυρίως LinkedIn — που ενισχύουν την εικόνα της εταιρείας;

Μετατροπή & Επικοινωνία Conversion

Όλα τα προηγούμενα σημεία οδηγούν εδώ: στη δυνατότητα του υποψήφιου πελάτη να επικοινωνήσει μαζί σας εύκολα, γρήγορα και με εμπιστοσύνη.



13. Contact Options

Υπάρχουν **πολλαπλοί τρόποι επικοινωνίας** — Φόρμα, Email, WhatsApp, Τηλέφωνο; Διαφορετικές αγορές προτιμούν διαφορετικά κανάλια επικοινωνίας.



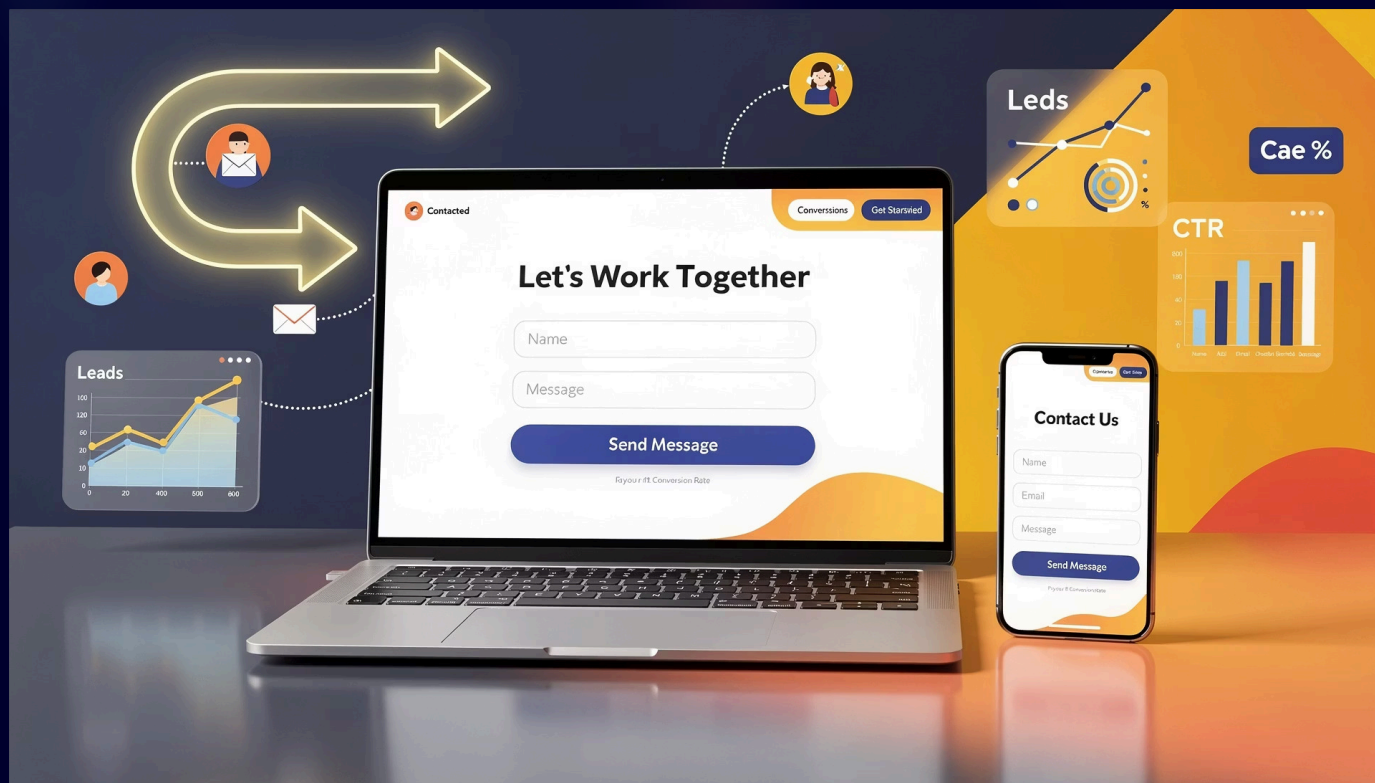
14. Call to Action

Υπάρχουν ξεκάθαρα κουμπιά **"Request a Quote"** ή **"Book a Meeting"**; Ένα δυνατό CTA μειώνει τριβή και αυξάνει τα leads.



15. GDPR Compliance

Είναι το site **εναρμονισμένο με τους διεθνείς κανόνες** προστασίας δεδομένων; Η συμμόρφωση με το GDPR είναι υποχρεωτική για αγορές της ΕΕ και πολλών άλλων χωρών.



Πρακτική συμβουλή: Εκτυπώστε αυτό το checklist και ελέγξτε κάθε σημείο με την ομάδα σας πριν από οποιαδήποτε ενέργεια διεθνούς προώθησης. Ένα μόνο αδύναμο σημείο μπορεί να κοστίσει πολύτιμες ευκαιρίες.