**pengertian pemasaran internasional**

Sering kali kita mendengar bahwa marketing bisa dilakukan melalui media sosial saja seperti marketing lokal yang dapat anda lakukan dengan mudah, namun tahukah anda bahwa marketing bisa mencakup pemasaran internasional, hal ini bertujuan untuk mengembangkan suatu produk baru mereka terhadap client atau pelanggan melalui kegiatan strategi pemasaran internasional ini atau sering disebut dengan international marketing. Perusahaan pasti memerlukan yang namanya pemasaran internasional sebab faktor pendorong utamanya yakni sebagai mencapai target market produk yang jelas dengan konsumen baru di luar lokal internasional pemasaran.

Definisi dari pemasar internasional ini yaitu sangat sederhana, pertama sebagai meningkatkan penjualan produk baru dan kedua yakni mengenalkan produk anda secara luas atau bahkan bisa juga mengembangkan jasa anda kepada seluruh target konsumen. Mungkin saat ini anda sedang bertanya-tanya apa itu pemasaran internasional ! pengertian pemasaran internasional adalah salah satu cara marketing pemasaran ekspor yang dilakukan suatu usaha perusahaan atau mitra bisnis untuk memasarkan produk mereka ke negara-negara lainnya hingga terjadi suatu transaksi berupa conversi closing penjualan kepada pelanggan.

**ungsi Pemasaran Internasional**

Tahukah anda bahwa kegiatan marketing memiliki cakupan yang luas, sudah saya katakan sebelumnya bahwa memiliki dasar fungsi pentingnya yang mempunyai 4 fungsi di antaranya yakni.

* **Ethonocentric**, sudah tahu pengertiannya, ya dalam bahasa inggris fungsi pertama adalah ethonocentic yang pada dasarnya cara pemasaran yang dilakukan dengan cara yang jelas dan target marketnya hanya berorientasi terhadap pasar domestik.
* **Polycentric**, definisinya sangat sederhanya adalah konsep pemasaran internasional yang memiliki dua jalur marketing maksudnya target marketnya memiliki multydomestic.
* **Regiocentric**, ini adalah tips atau strategi untuk pelaku pemasar untuk mencapai pengenalan produk secara luas atau sering disebut juga dengan regional market, contoh sederhananya yang dapat anda ketahui dengan mudah yakni pasar Amerika, ASEAN, Eropa, Dan lain-lainnya.
* **Geocentric**, ini adalah yang terakhir dari seluruh fungsinya dan geocentric ini pula memiliki fungsi yang bisa dibilang luas sekali seperti jangkaunnya ke seluruh pasar global yang sudah menyatu menjadi satu cara pemasaran.

**Tujuan Utama Pemasaran Internasional Dalam Penjualan Produk Atau Jasa**

Tahukah anda bahwa istilah dari pemasaran internasional ini berarti cara marketing yang dilakukan melampaui batas nasional atau bisa dibilang dengan ekspor produk maupun jasa hingga ke luar negeri, tujuannya yaitu sebagai menambah kebutuhan manusia dan keduanya yaitu memiliki manfaat untuk mencapai produk penjualan yang tepat terhadap pasar luar yang luas.

baca juga [Apa itu Affiliate Marketing dan Contoh Affiliate Marketing Dalam Cara Kerja Bisnis](http://agan-sense.blogspot.co.id/2018/01/apa-itu-affliate.html)

 Manajemen pemasaran internasional ini sangatlah berkaitan erat dengan pelaku dan distribusi barangnya, ada pula perdagangan internasional yang ada kaitannya dengan marketing international. Apabila anda bertanya apa saja contoh pemasaran internasional dalam perusahaan, contoh sederhanya adalah perusahaan PT. Indofood yang sekarang ini sudah memasuki [pemasaran produk](http://agan-sense.blogspot.co.id/2018/01/pemasaran-produk.html) secara lusa ke berbagai negara maju seperti Amerika, Eropa, Belanda, Dan lain-lainnya.

**Jenis-jenis Pemasaran Internasional**

* **Export Marketing**, Adalah jenis pemasar yang dilakukan dengan cara ekspor yang bertujuan untuk menjadikan pasar luar atau internasional sebagai pemasok ke lokal, cara ini sangat efektif sekali bagi anda yang ingin mencoba menjual produk lokal ke luar negeri dengan cara ekspor marketing.
* **Multinational marketing**, adalah cara pemasaran yang dilakukan melalui kedua cara, contoh sederhanaya adalahh pemasar yang memasarkan produknya di dalam negeri dan di luar negeri untuk mencapai target penjualan yang maksimal, cara seperti ini sering dimanfaatkan oleh perusahaan lokal agar efektivitas produk mereka dapat terjual dengan cepat.
* **Global marketing**, sama seperti judulnya bahwa ini termasuk ke dalam jenis-jenis pemasaran internasional yang mencakup banyak hal, pastinya ada kaitannya dengan multinasional, pada dasarnya jenis seperti ini tergolong dalam pemasaran internasional yang memiliki cakupan luas di global.

**Strategi Pemasaran Internasional Dalam Startup Bisnis**

* **Lisensi**, ini adalah cara pemasaran internasional yang sangat unik sekali namun lumayan menguntungkan bagi mitra bisnis ataupun perusahaan tersebut, contoh sederhananya adalah perusahaan anda bisa mengijinkan perusahaan asing mengelola barang atau produk anda mulai dari distribusi maupun produksi tetapi di produk tersebut tercantum merek dari anda. Tahukah anda strategi seperti ini memiliki dampak resiko yang sangat kecil.
* **Franchising**, adalah suatu startegi kerja sama antara mitra bisnis anda dengan perusahaan lainnya, hal ini berbeda dengan strategi lisensi yang memiliki keterbatasan dalam mengelola maupun manajemen. Dalam hal ini franchising bisa dilakukan melalui duplikat perusahaan anda pastinya laba maupun keuntungan yang diperoleh akan lebih besar.
* **Contact Manufacturing**, ialah salah satu startegi yang sangat bagus untuk diterapkan dalam penjualan produk, pengertian sederhanya dari istilah contact manufacturing adalah diamana perusahaan anda siap untuk memproduksikan barang dan produk secara sendiri untuk menyiapkannya bagi perusahaan lainnya, dan disini nanti akan siap untuk dipasarkan secara global hingga ke multynational. Pada dasarnya contact manufacturing ini memiliki tahap, pertama ialah perusahaan lain yang menyuruh anda untuk memproduksikan barang atas nama merek perusahaan asal tersebut.
* **Aliasi Strategic and International Joint Venture**, seacara garis besar pengertian dari istilah joint venture adalah maksud dari kerja sama satu perusahaan dengan perusahaan lainnya, tentunya dari keseluruhan perusahaan tersebut memiliki tujuan sama yang ingin ditargetkan salah satunya untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Dalam international joint venture ini memiliki beberapa hal penting yang harus ada dalam pemasaran internasional, pertama ialah adanya entitas penetapan dari perusahaan pemerintah untuk mengelola kerja sama tersebut