



FORHANDLERSØGNING

Vi hjælper virksomheder med at søge og kvalificere forhandlere i Tyskland

Kriterier

Handout

Research

Kontakt

Shortlist



ELEMENTER

Oftest undervurderes chancerne for at finde passende partnere på det tyske marked. Vi har udviklet en metode, der højner chancen for succes, når vi skal finde de rette forhandlere:

1. Forberedelse

- Forberedende møde
- Afklaring af forventninger
- Fastlæggelse af forhandlerprofil
- Definition af søgeprofil
- Gennemgang af nuværende marketingmateriale

2. Handout

- Udarbejdelse af kommunikation og præsentationsredskaber på tysk
- Oversættelse og grafik

3. Research

- Databaser og organisationer
- Markedsundersøgelse
- Tjek af relevante hjemmesider
- Evt. finansdata
- Udarbejdelse af en første "longlist"
- Prioritering

4. Kontakt

- Telefonopkald
- E-Mails
- Vi skaber interesse for dine produkter
- Uddybende interviews
- Forhandlinger

5. Shortlist

- Indsamling af yderligere materiale omkring virksomhederne
- Rapportering
- Basis for møder og forhandlinger

Vi rådgiver danske virksomheder omkring deres eksportforberedelse og udviklingen af strategier, der skal føre til en langfristet og succesrig tilstedeværelse på det tyske marked.

Vi baserer vort arbejde på solide og pragmatiske analyser. Med ekspertviden og evnen til at tænke anderledes, udvikler vi de rigtige løsninger til implementeringen af strategier.

Alle vore ydelser er fleksible og udviklet for at give din virksomhed alle nødvendige elementer for en tilstedeværelse i Tyskland.

Vi har adgang til et stærkt netværk af partnere, der kan opfylde selv de meste specialiserede opgaver inden for de forskellige sektorer.



CONTACT



Denmark Business Consulting
Iddelsfelder Str. 75, D-51067 Köln
www.denmarkconsulting.de

Lis Nørgaard
Telefon: +49 (0)221 1685 2115
E-Mail: Lis.Noergaard@denmarkconsulting.de

Thim Werner
Telefon: +49 (0)176 20 26 14 99
E-Mail: Thim.Werner@denmarkconsulting.de