

# Individuelle tilbud

*til Plastindustriens medlemmer*

28. september 2017



## Screening om eksportparathed



- Screeningen er en komplet gennemgang af virksomhedens styrker og svagheder inkl. vurdering og rapport
- Tilpasset plastindustriens særlige behov
- De første 15 tilmeldte medlemsvirksomheder får en gratis screening

## Klippekort

*Denmark Business Consulting*

- Denmark Business Consulting tilbyder Plastindustriens medlemmer en rabatordning, hvor man kan købe et "klippekort" på 25, 50 og 100 timer
- Timerne kan bruges frit på vore ydelser og assistance (markedsføring, strategi, salg etc.)
- Se eksempler på brugen af klippekort på de følgende sider



## Klippekort

*Eksempler på brugen af et klippekort på 25 timer*

- Screening med gennemgang og vurdering af virksomhedens styrker og svagheder inkl. rapport og konkret handlingsplan
- Screening med gennemgang og vurdering af virksomhedens styrker og svagheder inkl. rapport. Gennemgang af præsentationsmateriale (brochure, hjemmeside, power-point etc.) og rådgivning omkring tysksproget materiale
- Afklaring af forventninger til en forretningsmodel i Tyskland med kalkulation af forventet omsætning, udgifter, investeringer etc.
- Messebesøg (1 dag plus forberedelse) med validering og sammenfatning af resultaterne. Vi bedømmer bl.a. dine konkurrenter og potentielle kunder. (ekskl. rejse og ophold)



## Klippekort

*Eksempel på brugen af et klippekort på 50 timer*

### ■ Forhandlersøgning\*

- forberedelse og forudgående møde eller telefonkonference
- administration og koordination af projektet
- gennemgang af din virksomhedsprofil og udarbejdelse af spørgeramme
- udarbejdelse af forhandlerprofil
- research af ca. 50 forhandlere
- første kontakt per telefon; identifikation af rette person, forsendelse af handout per e-mail
- rapportering

\* tilvalg: udarbejdelse af handout, mødedeltagelser, kontraktforhandlinger etc.



## Klippekort

*Eksempel på brugen af et klippekort på 50 timer*

### ■ Kundesøgning\*

- forberedelse og forudgående møde eller telefonkonference
- administration og koordination af projektet
- gennemgang af virksomhedsprofil og udarbejdelse af spørgeramme
- udarbejdelse af kundeprofil
- research omkring målgrupper og geografi
- første kontakt per telefon; identifikation af rette person, forsendelse af handout per e-mail
- rapportering

\* Kalkuleret på basis af maks. 300 kundeemner. Tilvalg: køb af adresser, udarbejdelse af handout, mødedeltagelser, kontraktforhandlinger, udvidelse til langfristet projektet etc.





Thim Werner



Lis Nørgaard

Thim Werner

Tlf. +49 221 1685 2115

Mobil +49 176 20 26 14 99

E-mail: [thim.werner@denmarkconsulting.de](mailto:thim.werner@denmarkconsulting.de)

Lis Nørgaard

Tlf. +49 221 1685 2115

Mobil +49 171 9282 336

E-mail: [lis.noergaard@denmarkconsulting.de](mailto:lis.noergaard@denmarkconsulting.de)

[www.denmarkconsulting.de](http://www.denmarkconsulting.de)

