



qui Deutschland

Il tuo ufficio estero a richiesta

Il tuo ufficio estero a richiesta



Chi siamo

La vostra forza nei mercati di lingua tedesca

Ogni mercato deve essere gestito in modo diverso, per questo Vi aiutiamo a vendere con successo i Vostri prodotti nel mercato tedesco, curando tutti gli aspetti dal concept fino alla realizzazione dell'idea in loco. L'accorto utilizzo dei diversi strumenti della vendita e del marketing internazionale applicati ai mercati di riferimento rappresenta la chiave per il vostro successo.

La nostra consulenza è individuale. Qui Deutschland è un partner ideale per le PMI

Vi offriamo la possibilità di crescere in Germania definendo ogni volta un intervento tagliato sui Vostri bisogni: aprire un nuovo mercato, trovare nuovi clienti, riattivare vecchi contatti, seguire i clienti esistenti, cercare nuove strategie di marketing adeguati al mercato tedesco.

Come muoversi con successo in Germania?

Secondo gli italiani, i tedeschi sono ben organizzati, accurati e un po' pedanti. Vice versa gli italiani sono visti creativi, flessibili, ma non disciplinati: per convincere i clienti in Germania l'azienda Italiana deve soprattutto dimostrare affidabilità!

Qui Deutschland offre un ampio spettro di esperienze

tanto sul mercato tedesco quanto sul mercato italiano includendo tutti i compiti di un ufficio estero commerciale:

...per compensare la mancanza di know-how interno.

...per gestire le urgenze mentre si effettua una ricerca di personale.

...per aiutare a ristrutturare i metodi interni.

Supporto alla vendita

Acquisizione nuovi clienti esteri

L'acquisizione dei nuovi clienti è un compito oneroso per i propri collaboratori, perché è impegnativo, richiede molto tempo oltre ad una forte motivazione.

Come troviamo per voi i nuovi clienti?

Analizziamo la situazione del mercato e le diverse possibilità.

Identifichiamo la vostra clientela potenziale. Individuiamo i bisogni del mercato e gli argomenti a supporto della vendita dei vostri prodotti/servizi.

Effettuiamo il primo contatto presso fiere di settore o via telefono.

Filtriamo i clienti interessati.

Chiudiamo la negoziazione.

Gestione dei clienti esistenti

La base del successo durevole sul mercato è la gestione professionale della relazione con i clienti già acquisiti, che si concentri sul potenziale del cliente attuale. L'attenzione verso i Vostri clienti non deve mai calare.

Come gestire i clienti esistenti?

Analisi della soddisfazione del cliente.

Up selling.

Cross selling.

Gestione dei rappresentanti.

Claim management.

„Noleggio“ Export Manager: Sviluppo di mercati esteri

Offriamo la possibilità di entrare in azienda per un periodo definito per dare una completa assistenza nella gestione del mercato estero desiderato. Aiutiamo a creare nuova clientela per l'azienda ed aumentare il fatturato estero.

- Analisi della situazione attuale dell'azienda
- Ricerca del mercato desiderato
- Definizione dell'obiettivo
- Pianificazione
- Prima fase di acquisizione
- Analisi delle possibilità sul mercato estero
- Seconda fase di acquisizione usando tutte le possibilità del sales marketing.

Customer Service

L'ufficio estero commerciale deve essere in grado di seguire la clientela in un modo adeguato alla mentalità del paese del cliente. Per il successo durevole della ditta è importante di non solo conoscere la lingua, ma anche la mentalità e il modo di lavorare del cliente.

Con questo servizio possiamo sostituire, per un periodo definito, la mancanza di personale interno, ma anche creare o migliorare la base che serve per la comunicazione con il cliente.

- Redazione offerte e gestione listini
- Interfaccia tra cliente e azienda
- Contatto con fornitori e rappresentanti nei mercati esteri
- Gestione ordini
- Assistenza clienti per fiere e congressi.

Marketing Internazionale

“Fare marketing mi costa soldi e non vedo nessun risultato!” si sente spesso ripetere dalle PMI in Italia. Allora perché fare marketing?

Fare marketing migliora la comunicazione fra ditta e cliente.

Fare marketing sollecita i bisogni del cliente.

Fare marketing fa meglio comprendere la concorrenza ed aiuta a confrontarsi con argomenti convincenti.

Fare marketing permette al mercato di conoscere che la ditta/prodotti esistono.

Fare marketing aiuta a scoprire il trend e le necessità del mercato.

Il marketing internazionale pianifica, coordina e controlla le attività sui mercati esteri, in particolare con riferimento alle richieste, le necessità e alle abitudini diverse dei clienti all'estero.

Analisi del mercato estero

- Posizionamento ed analisi della concorrenza
- Creazione immagine aziendale
- Ricerche di mercato e studi di fattibilità
- Seminari e formazione in materia di marketing internazionale
- Organizzazione di eventi.

Comunicazione internazionale – Public relations

Anche con minimo investimento si possono già avere dei risultati apprezzabili. Farsi conoscere dalla stampa di settore ed essere in grado di posizionarsi correttamente è importante per il successo della vendita. Ci vuole capacità di resistenza e soprattutto continuità. Di solito la ditta piccola o media non dispone di capitale umano sufficiente per essere costantemente attiva in questo ambito.



- Selezioniamo le riviste del vostro settore
- Contattiamo regolarmente la stampa per migliorare la visibilità della vostra azienda
- Vi aiutiamo a scrivere i comunicati stampa.

Contabilità internazionale

In tempo di crisi diventa ancora più importante la liquidità aziendale. Anche perché non si sa, se i clienti lo siano. Più un'azienda riceve solleciti più velocemente pagherà.

Il modo e il metodo di sollecitare dipendono molto dalla cultura e dalla mentalità del paese in cui si trova il vostro cliente; chi non sa come fare a recuperare crediti nel mercato del cliente rischia di non essere mai pagato.

Il sollecito per il pagamento delle fatture scadute è molto delicato: è importante trovare la strada giusta per essere pagati, ma nello stesso tempo non perdere il cliente.





Il tuo ufficio estero a richiesta

Coaching – Mercato estero

Conoscere i paesi ed i abitanti: la mentalità, il modo di pensare, il livello culturale, il linguaggio del corpo, il bon ton e lo small talk, le virtù, i tabù.

Vi aiutiamo ad adeguare il vostro modo di lavorare nell'ambito della comunicazione, nelle trattative, nelle e-mail, telefonate o lettere alla cultura di questi paesi.



Il tuo ufficio estero a richiesta

Contatti

Titolare
Mara Laule

qui Deutschland

Via Piave, 41-o
24068 Seriate (Bergamo)

Tel: 0039 035 19969 163
Cell: 0039 331 7418242
info@qui-deutschland.com

