

Ihre internationale Unterstützung



ÜBER UNS

Ihr Verkaufsteam auf den internationalen Märkten

Jeder Markt muss auf seine Weise bearbeitet werden: Mit umfassenden Erfahrungen, Fach- und Sprachkenntnissen sowohl auf dem deutschen als auch auf internationalen Märkten, helfen wir Ihnen, Ihre Produkte erfolgreich auf dem Zielmarkt zu platzieren. Von der Konzeption bis zur Umsetzung vor Ort, stellen wir Ihnen sämtliche Dienste zur Verfügung, die Unternehmen für einen professionellen Verkaufs- und Servicedialog mit internationalen Kunden benötigen.

Idealer Partner für kleine und mittelständische Unternehmen

Wir helfen Ihnen auf Ihrem Zielmarkt zu wachsen, indem wir individuell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens eingehen: Aufbau neuer Märkte, Reaktivierung alter Kontakte, Betreuung der bestehenden Kunden, Kreation neuer Marketingstrategien, angepasst auf den jeweiligen Auslandsmarkt.

Umfangreiche Erfahrungen und Fachkenntnisse

Sowohl auf dem italienischen als auch auf internationalen Märkten bieten wir Ihnen im Bereich Marketing und Vertrieb ein breites Spektrum an Lösungen an.

Fehlendes Know-how der internen Mitarbeiter kompensieren, in Notfallsituationen kurzfristig einspringen, Aufgaben für einen bestimmten Zeitraum zu übernehmen und erfolgreich strukturieren



Internationaler Verkauf

Neukundenakquise im Ausland

Die Aufgabe der Neukundenakquise ist bei Mitarbeitern besonders unbeliebt, sie ist aufwendig und fordert über einen langen Zeitraum starke Motivation.

Wie finden wir für Sie neue Kunden?

Analyse der Marktsituation und der dortigen Möglichkeiten

Definition der potenziellen Kunden

Bestimmung der Marktbedürfnisse und die unterstützenden Verkaufsargumente Ihrer Produkte

Erste Kontaktaufnahme durch Telemarketing

Herausfiltern der interessanten Kunden

Vertragsabschluss

Kundenbindung

Die Basis eines anhaltenden Erfolgs am Markt ist die professionelle und vor allem kontinuierliche Pflege der bereits bestehenden Kunden. Das aktive Bearbeiten bestehender Kundenbeziehungen darf niemals abbrechen.

Wie gehen wir vor?

Kundenzufriedenheitsanalyse

Up selling

Cross selling

Leitung und Pflege der Vertreter

Claim management



Internationaler Einkauf

Einkauf von Waren im Ausland

Größte Schwierigkeit beim Kauf von Waren im Ausland sind interkulturelle Differenzen und Sprachbarrieren.

Wem kann ich vertrauen?

Aufgrund unserer konkreten Erfahrungen auf verschiedenen Märkten in Europa und sehr guter Kenntnis von Verhaltens- und Arbeitsweisen der verschiedenen Kulturen, können wir Sie beim Einkauf und auch beim Umgang mit dem jeweiligen Lieferanten unterstützen.

Lieferantensuche

Was können wir für Sie tun?

Suche nach vertrauenswürdigen Lieferanten
Regelmässige Kontrolle vor Ort
Lösungsfindung bei Lieferproblemen
(Qualität / Verspätungen)

Export Manager auf Zeit: Entwicklung neuer Märkte im Ausland

Ein Vertriebsexperte unterstützt innerhalb Ihrer Firma Sie und Ihre Mitarbeiter beim Aufbau oder Erweiterung Ihres Wunschmarktes. Wir helfen dabei anhand von Marktforschung, Adress-Management und Marketing-Maßnahmen, neue Kunden im Ausland zu akquirieren und damit den Umsatz zu steigern.

- Analyse der Ist-Situation
- Marktforschung des gewünschten Marktes
- Definition der Ziele
- Planphase
- Erste Akquierierungsphase
- Aufstellung der Möglichkeiten im ausländischen Markt
- Zweite Akquierierungsphase, Einsatz aller möglichen Marketingmaßnahmen.



Customer Service

Die Verkaufsabteilung sollte den ausländischen Kunden mit der notwendigen Anpassung an seine Mentalität und Gepflogenheiten betreuen können. Sprachkenntnisse allein garantieren keinen anhaltenden Erfolg des Unternehmens, Kenntnisse über die Mentalität und die Arbeitsweisen im Kundenland sind häufig entscheidende Faktoren beim Vertragsabschluss.

Wir bieten einerseits die Möglichkeit, Personal für einen bestimmten Zeitraum zu ersetzen, andererseits können wir anhand unserer Erfahrung auch eine bessere Basis kreieren und so die Kommunikation zum Kunden verbessern.

- Angebote unterbreiten, Bearbeiten von Preislisten
- Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden
- Kontakt mit Zulieferern und Vertretern im Ausland
- Auftragsabwicklung
- Kundenbetreuung auf Messen





Internationales Marketing

“Marketing kostet Geld, ohne dass ich ein Ergebnis sehe!” hört man häufig von kleinen bis mittelständischen Unternehmen. Also warum Marketing?

Marketing verbessert die Kommunikation zwischen Firma und Kunden.

Marketing hilft die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen.

Marketing analysiert die Konkurrenz und hilft dabei die überzeugenden Verkaufsargumente zu finden.

Marketing zeigt dem Markt, dass die Produkte bzw. die Firma existieren.

Marketing hilft dabei Trends und Bedürfnisse des Marktes zu erkennen.

Internationales Marketing plant, koordiniert und kontrolliert die Aktivitäten auf den internationalen Märkten, insbesondere im Hinblick auf Unterschiede bei Anfragen, Bedürfnissen und Gewohnheiten der Kunden im Ausland.

Analyse des ausländischen Marktes

- Positionierung und Konkurrenzanalyse
- Aufbau eines Unternehmensimage
- Marktforschung und Untersuchung der Machbarkeit
- Seminare im Bereich internationales Marketing
- Organisation von Events und Kongressen

Internationale Kommunikation – Public relations

Bereits mit geringem finanziellen Einsatz können annehmbare Resultate erzielt werden. Für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Produkte ist es wichtig, sich bei der Presse der jeweiligen Branche bekannt zu machen. Es bedarf an Professionalität, Durchhaltevermögen und vor allem Kontinuität, um Pressemitteilungen erfolgreich zu platzieren. Normalerweise verfügt ein kleines Unternehmen nicht über die notwendige Kapazität, um bei der ausländischen Presse konstant aktiv zu sein.



- Auswahl der branchenrelevanten Zeitschriften
- Regelmässiger Kontakt zur Presse, um die Aufmerksamkeit auf Ihr Unternehmen zu verbessern
- Unterstützung beim Aufsetzen von Pressemitteilungen

Internationale Buchhaltung

In Krisenzeiten wird die Liquidität des Unternehmens immer wichtiger. Je mehr Zahlungserinnerungen ein schlechter Zahler erhält, je schneller wird er zahlen.

Die Art des Mahnwesens hängen sehr stark von der Kultur und der Mentalität des jeweiligen Landes ab in dem sich Ihr Kunde befindet; wer nicht weiß, wie das dortige Mahnwesen funktioniert, riskiert nie bezahlt zu werden.

Die Anmahnung von nicht bezahlten Rechnungen ist eine sehr delikate Angelegenheit:

Wir bieten Ihnen den richtigen Ton, um die Zahlung voranzuschreiten und gleichzeitig den Kunden nicht zu verlieren.



Coaching – Fit für den ausländischen Kunden

Land und Leute kennen lernen: Mentalität, Denkweise, Kulturniveau, Körpersprache, der gute Ton, Small Talk, Tugenden und Tabus.

Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Kommunikation in Richtung des ausländischen Kunden so anzupassen, dass sich der Kunde in Verhandlungen, E-Mails, Telefonaten und Briefen von Ihnen verstanden und damit gut betreut fühlt.





Wir wachsen! Zusätzlich zum deutschen Firmensitz
haben wir eine Filiale in Italien eröffnet.

Kontakt

Geschäftsführung
Mara Laule

***Geschäftsstelle
Deutschland***

Exportmakers
St.-Martin-Str. 53-55
D-81541 München
Tel: 0049 89 21550 826
info@exportmakers.de

UST-ID: DE 28 50 50 391

Vertretung Italien

Exportmakers/qui Deutschland
Via Piave, 15 H
I-24068 Seriate (Bergamo)
Tel. 0039 035 19969 163
www.who-deutschland.com
info@who-deutschland.com

Skype: qui_deutschland

