

Unsere Markteinführungsprojekte sind stufenweise aufgebaut und streng an den praktischen Anforderungen ihrer Aufgabenstellung orientiert. Sie werden also ganz individuell nach den Anforderungen der Firmengröße, der Branche, dem Zielland, der gewünschten Strategie, dem zur Verfügung stehenden Zeit- und Finanzrahmen (incl. der Fördermöglichkeiten der jeweiligen Bundesländer) ganz individuell zusammengestellt.

Dennoch hat sich in unserer mehr als 10 jährigen Erfahrung natürlich ein besonders erfolgsversprechendes 3-stufiges Grundmuster herausgebildet.

In Stufe 1 empfehlen wir eine Analyse u.a. zur Beantwortung folgender Fragen:

- Welcher Markt ist unter Berücksichtigung Ihrer Wünsche der geeignetste?
- Wie ist die mögliche Konkurrenz im Markt positioniert?
- Welche Strategie ist die chancenreichste für die Markterschließung?
- Welche Ansprechpartner sind für den Beginn die geeignetsten?
- Sollten ggf. europäische Kooperationspartner mit in die Markterschließungsstrategie eingebunden werden?
- Mögliches Marktvolumen?
- Break Even Point des Markteinstieges?
- etc.

In Stufe 2 werden, basierend auf unseren Empfehlungen und Ihren speziellen Vorgaben (z.B. aus vorhandenen direkten und indirekten Liefer- und Messekontakten) die Wunschkontakte gemeinsam ausgewählt, intensiv vorbereitet und die Direktgespräche vor Ort aktiv begleitet.

In Stufe 3 stehen konkrete Verhandlungen mit Händlern, ggf. auch mit investierenden Partnern, Behörden etc. im Mittelpunkt unserer gemeinsamen Aktivitäten.

Sie werden im Rahmen dieser Strategie die multikulturellen Besonderheiten von Land & Leute kennen- und einzuschätzen lernen. Mögliche Marktlücken entdecken, ggf. komplett neue Marktfelder finden die sich auch auf Ihr Angebot in Europa positiv auswirken können, kurz und gut einen neuen Markt für sich erschließen -.

Fordern Sie einfach telefonisch ihren individuellen Vorschlag an oder mailen Sie uns Ihren Rückrufwunsch für ein kurzes Abstimmungs-gespräch. Auf Basis dessen können wir Ihnen im Zeitraum von ca. 7-14 Tagen kostenlos einen individuellen Vorschlag erstellen. Zusammen mit diesem erhalten Sie eine Sammlung von Zielland- und Brancheninfos, sowie einen kleinen Leitfaden zu den Besonderheiten und Verhandlungstaktiken im Zielmarktes.



Olaf Löbl
Strategy & International Trade Consultants

Schloßcaree,
Ludwigstraße 20
D-09113 Chemnitz
www.chance-global.de

Str. NR: 220-246-02706
Phone +49-371-33517 84
Fax +49-371-33517 85
Email: chance-mall@gmx.de

Chemnitz • Hannover • Bratislava • Casablanca • Tripolis • Teheran • Muscat • Dubai