

Der Sprung über den Rhein

Die Expansion in andere Märkte bedeutet vielfach Unklarheit über deren Situation und Besonderheiten.

Ist der neue Zielmarkt ein anderes Land, kommen erschwerend weitere Herausforderungen wie Sprache, geographische Entfernungen, andere gesetzliche Regelungen und kulturelle Unterschiede hinzu.

Die Risiken zu Investitionen in eine eigene Niederlassung sind schlecht abschätzbar, der Aufbau und die Arbeit mit lokalen Partnern nicht einfach.



neuerMARKT: Deutschland – Frankreich

Wollen Sie expandieren und in Deutschland, Frankreich oder beiden Ländern Geschäft aufbauen, unterstützt Sie vevesa in der Lösung der genannten Herausforderungen.

Ansässig an der deutsch-französischen Grenze und mit Französisch, Deutsch und Englisch dreisprachig aufgestellt, verfügen wir über beste Voraussetzungen für diese Aufgabe.

Mit unserer breiten Expertise in der Vermarktung unterschiedlicher Produkte und Leistungen liefern wir unseren Klienten erste Feedbacks zum Zielmarkt, finden relevante Markt- und Ansprechpartner und sondieren das Feld für die Eröffnung einer lokalen Präsenz.

Unsere Leistungen zielen darauf ab, Ihnen die Erkenntnisse aus dem angestrebten Zielmarkt zu liefern, die Sie für die fundierte und sichere Entscheidung einer künftigen Struktur benötigen.



Unsere Leistungen:

- Grob-Analyse der Marktsituation
- Anpassung/Übersetzung der Marktunterlagen in die jeweilige Landessprache
- Suche, Kontakt, Gespräch mit potenziellen Marktteilnehmern:
 - Endkunden
 - Wiederverkäufer/Integratoren
 - Wettbewerbern
- Terminvereinbarung mit potenziellen Kunden inkl. gemeinsamer Wahrnehmung der Termine mit unseren Klienten

Basis unserer Arbeit bilden vorhandene Unterlagen, die etablierte Vorgehensweise im Heimatmarkt unserer Klienten und, so weit vorhanden, bestehende Informationen über den Zielmarkt.

Ihr Ergebnis:

Damit haben Sie eine klare Abschätzung der Erfolgsaussichten. Auf dieser Erkenntnis können weitere Aktionen und Investitionen sicher geplant und durchgeführt werden.