

Standardangebot
**Akquise von Geschäftspartnern und Kunden
für den italienischen Markt**

Angebot für



Muster GmbH

Musterstraße, 1
12345 Musterstadt
Tel: +49 02 100 100
Fax: +49 02 100 101
www.unternehmen-gmbh.de

Sektor



Produkte und Dienstleistungen

Beschreibung

SBS systems for business solutions GmbH ist ein auf die Internationalisierung von Unternehmen spezialisiertes Beratungsunternehmen. Die italienische Niederlassung in Rom sowie das deutsche Hauptstadtbüro in Berlin sind beide mit mehrsprachigen und professionellen Mitarbeitern besetzt, die erfahren im Umgang mit interkulturellen Arbeitsumgebungen sind. Seit 1999 entwickelt, gestaltet und realisiert SBS erfolgreich individuelle Internationalisierungsstrategien für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Institutionen.

Auf Basis unserer langjährigen Erfahrung auf dem italienischen Markt sowie mittels eines „Pre-Market-Checks“ und auf Grundlage Ihrer Angaben bieten wir Ihnen unsere Dienstleistungen an, um Ihnen den Markteintritt in Italien zu erleichtern. Unser effizientes und kostengünstiges Angebot soll Sie mittel- und langfristig bei Ihrer Internationalisierung unterstützen.

Wir identifizieren mittels Direktmarketings passende Geschäftspartner, die Ihren Vorgaben entsprechen.

Übergeordnetes Ziel dieses Angebots ist es, Ihnen eine Meeting-Agenda mit potentiellen Geschäftspartnern zu organisieren. Die Treffen können entweder im Firmensitz der Interessenten oder in unserem Büro in Rom stattfinden.

Inhaltsverzeichnis

- 1. ANALYSE DES ITALIENISCHEN MARKTS UND DER ZIELGRUPPE**
 - a. MITBEWERBER
 - b. PARTNER FÜR DEN VERKAUF
 - c. (END-) KUNDEN
 - d. INFORMATIONSKANÄLE UND MARKTTRENDS
- 2. INFOMATERIAL AUF ITALIENISCH**
 - a. UNTERNEHMENSPROFIL
 - b. STRUKTURIERTE UNTERNEHMENSWEBSEITE
 - c. KATALOGE UND PREISLISTEN
- 3. AKQUISE VON GESCHÄFTSPARTNERN UND KUNDEN**
 - a. SBS-BÜRO IN ROM
 - b. MULTILINGUALES TEAM
 - c. OPERATIVES MARKETING
- 4. GESCHÄFTSTREFFEN MIT POTENZIELLEN KUNDEN/PARTNERN IN ITALIEN**
 - a. AGENDA MIT GESCHÄFTSTREFFEN
 - b. ÜBERSETZUNG UND BEGLEITUNG
 - c. DETAILLIERTER ABSCHLUSSBERICHT
- 5. FOLLOW-UP DER AKTIVITÄTEN**
 - a. ANGEBOTSERSTELLUNG IN ITALIENISCHER SPRACHE
 - b. OPERATIVES MARKETING UND RECALLS
 - c. UNTERSTÜTZUNG BEI VERKAUF UND VERSTRAGSABSCHLUSS
- 6. RECHERCHE ZU HANDELSVERTRETERN**
 - a. BERATUNG UND VORAUSWAHL ZU PASSENDEN HANDELSVERTRETERN
 - b. ANZEIGENSCHALTUNG IN FACHZEITSCHRIFTEN
 - c. ERSTELLUNG EINER AGENDA FÜR DIE GESPRÄCHE INTERESSIERTEN VERTRETERN
- 7. AUSWAHL DER SEKTOREN MARKETPLACE**
 - a. BERATUNG UND VORLÄUFIGE KOSTEN-/NUTZEN-ANALYSE
 - b. UNTERSTÜTZUNG BEI DER TECHNISCHEN VERWALTUNG DER PORTALE UND BEIM ONLINE-STELLEN DER PRODUKTE
 - c. WETTBEWERBSÜBERWACHUNG UND TECHNISCHE UNTERSTÜTZUNG IN DER ANFANGSPHASE
- 8. TEMPORÄRE AUSSTELLUNGSRÄUME UND KOMMERZIELLE VERANSTALTUNGEN**
 - a. BERATUNG UND VORAUSWAL ZU PASSENDEN STANDORT
 - b. ANALYSE VON MARKTTRENDS
 - c. REPRÄSENTANZ UND PRODUKTVORSTELLUNG, UND/ODER -VERKOSTUNG
 - d. PRODUKTVERKAUF UND LAGER
- 9. PRODUKTKATALOG IN ITALIENISCHER SPRACHE**
 - a. ÜBERPRÜFUNG DES MATERIALS
 - b. DESIGN UND LAYOUT DES KATALOGS
 - c. FERTIGUNG DES PRODUKTKATALOGS
 - d. WEITERER SERVICE
- KOSTEN**

Dienstleistungen

-1- Analyse des italienischen Markts und der Zielgruppe

Mitbewerber → Recherchetätigkeiten mithilfe unterschiedlicher Suchmaschinen im Internet, der Fachverbände des Sektors, wichtiger Messen und Fachzeitschriften. Ermittlung der wichtigsten Mitbewerber aus anderen Ländern mit bedeutendem Anteil am italienischen Markt.

Kurze Unternehmensbeschreibungen und spezifische Informationen zu den analysierten Mitbewerbern auf Deutsch, darunter: Internetadresse des Unternehmens, vergleichbare Produkte und Dienstleistungen, Verkaufspartner / lokale Vertreter sowie Showrooms / Verkaufspunkte und Referenzen.

Partner für den Verkauf → Erstellung einer (vorläufigen) Liste spezialisierter Großhändler, Agenturen und Handelsvertreter, die für den Vertrieb des Produkts bzw. der Dienstleistung auf dem italienischen Markt in Frage kommen. In dieser Phase werden ggf. auch andere, auf dem eigenen Markt bisher unbekannte Produkt- und Dienstleistungsalternativen identifiziert.

(End-) Kunden → Erstellung einer Liste von potenziellen Direktkunden. Die Recherche wird fortgesetzt und erweitert durch jeglichen Input seitens des Auftraggebers.

Informationskanäle und Markttrends → Ausführliche Recherche zu Markttrends durch sorgfältige Lektüre von Artikeln in Fachzeitschriften sowie das Einbeziehen von Fachmessen, Fachverbänden, Social Media und Suchergebnissen bei geeigneten Suchmaschinen.

Dienstleistungen

-2- Infomaterial auf Italienisch

Unternehmensprofil → Erstellung eines Unternehmensprofils (Company Profile) in italienischer Sprache, das neben den Stärken und Wettbewerbsvorteilen des Unternehmens auch den Zielsektor sowie ideale Kunden auf dem italienischen Markt beinhaltet. Grafische Aufbereitung des Unternehmensprofils.

Strukturierte Unternehmenswebseite → Erstellung einer strukturierten, übersichtlichen und leicht zu verwaltenden Unternehmenswebseite in italienischer Sprache, die den Grundstein für die Akquise der italienischen Kunden und Geschäftspartner darstellt und neben der Unterstützung der Verkaufstätigkeiten vor allem zur Erhöhung der Markenbekanntheit beiträgt.

Katalog und Preislisten → Ausarbeitung von detailliertem und umfassendem Kommunikationsmaterial zur Übersicht über das Unternehmen sowie über die angebotenen Produkte und Dienstleistungen.
(Technische) Datenblätter für die einzelnen Produkte, Kataloge und Preislisten in italienischer Sprache unterstützen die Aktivitäten zur Auswahl möglicher Geschäftspartner und die Akquise von Endkunden. Weitere Informationen unter Punkt 8.

Dienstleistungen

-3- Akquise von Geschäftspartnern und Kunden

SBS-Büro in Rom → Über die gesamte Laufzeit der Akquise hinweg wird das zweite SBS-Büro in Italien (Rom) in die Tätigkeiten miteinbezogen und sich neben dem operativen Marketing vor allem den eintreffenden Anfragen potenzieller Partner und Kunden widmen. Unser Team steht dabei stets in engem Austausch mit Ihrem Büro in Deutschland und wird alle Angelegenheiten übersetzen und an Sie weiterleiten. Die übergeordneten Ziele werden dabei nicht außer Acht gelassen.

Multilinguales Team → Das Personal von SBS ist dreisprachig (Unternehmenssprachen: Deutsch, Italienisch, Englisch) und kann auf vielfältige Erfahrungen im Bereich Marktrecherche, Marketing und Akquise von Geschäftspartnern/Kunden zurückblicken. Die Erstellung verständlicher und nützlicher Berichte für den deutschen Kunden gehört ebenfalls zu den zahlreichen Kompetenzen der Mitarbeiter.

Operatives Marketing → Nach der Identifizierung und Auswahl geeigneter Kontakte aus der umfassenden Datenbank von SBS anhand der Kriterien, die in der ersten Phase (Marktanalyse) festgelegt worden sind, werden über die gesamte Projektlaufzeit hinweg die folgenden Aktivitäten mittels Direktmarketing stattfinden:

- Erweiterung der bestehenden Datenbank um neue Kontakte
- Telefonische Erstkontakte
- Verschicken des Infomaterials via Mail
- Telefonisches Follow-Up
- Einholen von Firmenprofilen aller Interessenten

Details siehe 3.1:

Dienstleistungen

-3.1- Akquise von Geschäftspartnern und Kunden: Infomaterial auf Italienisch

Präsentation in italienischer Sprache via E-Mail und Fax →

Erstellung eines personalisierten Anschreibens inklusive Ihres Firmenprofils. Die Kontaktdaten eines Verantwortlichen erleichtern den Zugang zu einem Unternehmen und erhöhen die Chancen einer konstruktiven Antwort. Eine begründete Absage eines Unternehmens kann für weitere Aktivität ebenfalls gewinnbringend sein.

-3.1.1- Realisierung einer neuen Datenbank und Erweiterung von bestehenden Datenbanken

Auswahl der Zielgruppe →

Recherche nach interessierten italienischen Unternehmen: Erstellung einer Kontaktdatenbank, wenn möglich aufgeteilt nach Sektor, Umsatz, Anzahl der Mitarbeiter und geografischer Lage.

Quellen: Interne- und Online-Datenbanken (Mitglieder von Fachverbänden, Handelskammern und/oder Aussteller von Fachmessen).

Dienstleistungen

-3.1.2- Akquise von Partnern und Kunden: Direktmarketing

Telefonischer Erstkontakt → Erster Kontakt mit den Firmen der passenden Zielgruppe der Datenbank. Austausch mit den Verantwortlichen (je nach Anforderung Einkaufsabteilung, kaufmännischen Abteilung oder Geschäftsführer) für Kundenakquise.

Kurze Präsentation des Profils, des Angebots und der angestrebten Ziele.

Versenden des Informationsmaterials → Versenden eines persönlichen Anschreibens zusammen mit Ihrem Firmenprofil (per E-Mail und/oder Fax).

Telefonisches Follow-Up → Weiterer telefonischer Kontakt und Nachfassen bei den Verantwortlichen.

Nachfrage zum Erhalt der Mail und des Infomaterials und Vertiefung eines eventuellen Interesses. Bereitstellung eines italienischen Ansprechpartners unsererseits für die gesamte Dauer der Marketing-Aktivitäten. Dieser wird für alle Nachfragen und Anliegen zuständig sein. Eventuelles Neuversenden des Materials.

Erfragung des Profils von potentiellen Interessenten → Die Unternehmen welche Interesse an dem Angebot angemeldet haben, werden gebeten ein Firmenprofil auszufüllen (Umsatz, Anzahl Mitarbeiter, Exportaktivitäten usw.), damit Sie die Möglichkeit haben eine Vorauswahl zu treffen bevor Sie die Reise antreten.

Vorab-Videokonferenz → Auf Wunsch des Kunden organisieren wir vorbereitende "virtuelle" Treffen per Videokonferenz mit den zuvor identifizierten Entscheidungsträgern. Dies ist eine gute Gelegenheit um wertvolle Informationen für die Gespräche im italienischen Firmensitz zu sammeln.

Dienstleistungen

-4- Geschäftstreffen mit potenziellen Kunden/Partnern in Italien

Agenda mit Geschäftstreffen → Nach Abschluss des Direktmarketings wird in Absprache mit Ihnen eine Agenda mit Geschäftstreffen erarbeitet, damit Sie die potentiellen Geschäftskontakte besser bewerten und auswählen können. Die Endgültige Zahl der Treffen liegt in der Regel zwischen 8 und 12, unterteilt in große Einzelhandelsketten, Händler und Endkunden. Zur optimalen Nutzung der Geschäftsreise werden die Treffen derart organisiert, dass lange Wege und Reisezeiten minimiert werden.

Begleitung und Übersetzung → SBS versucht stets, die Gespräche im Rahmen der Geschäftstreffen in englischer Sprache zu vereinbaren. Für den Fall, dass dies für den italienische Gesprächspartner nicht umsetzbar ist, bieten wir die Suche nach einem geeigneten Übersetzer an, der dem besten Preis-Leistungsverhältnis entspricht.

Gerne erstellen wir Ihnen auch ein Angebot für Ihre Begleitung durch einen unserer Mitarbeiter in Rom. Diese Lösung spart Zeit während des Gesprächs und hilft bei der Vermeidung von eventuellen kulturellen Missverständnissen.

Detaillierter Abschlussbericht → Zum Abschluss des Projekts wird Ihnen ein detaillierter Abschlussbericht ausgehändigt zusammen mit einem Excel-File mit den *Outcomes* unserer Direktmarketing Kampagne. Dort finden Sie alle Kontaktdaten der jeweiligen Ansprechpartner, Zusammenfassungen ihrer Antworten und eventuelle Kommentare unsererseits.

Dienstleistungen

-5- Follow-Up der Aktivitäten

Angebotserstellung in Italienischer Sprache →

Neben den Tätigkeiten im Bereich operatives Marketing und Markteintritt bietet SBS seinen Auftraggebern auch Unterstützung bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen und der Erstellung von Angeboten für italienische Kunden in italienischer Sprache an. Das Team von SBS wird – in Absprache mit den Zuständigen des Unternehmens – Angebotstexte übersetzen, die Einhaltung von Abgabefristen überprüfen und sich um alle weiteren anfallenden Aufgaben kümmern.

Operatives Marketing und Recalls →

Nach Abschluss der Geschäftsreise ins Zielland beginnt das Follow-Up, sodass der Kontakt zu den Interessenten aufrechterhalten wird und eventuelle zukünftige Geschäftsmöglichkeiten wahrgenommen werden können. Neben den Interessenten werden auch jene Unternehmen nochmals kontaktiert, die bisher keine endgültige Antwort bezüglich einer möglichen Zusammenarbeit gegeben haben.

Unterstützung bei Verkauf und Vertragsabschluss →

Unterstützung und Beratung der Verkaufs-/Vertriebsabteilung bei der Erstellung von Angeboten und Vertragsabschlüssen.

Auf Basis eines Kostenvoranschlags hin bietet SBS auch die Dienstleistungen zweier erfahrener Rechtsexperten für alle (steuer-)rechtlichen Angelegenheiten und Fragen an.

Dienstleistungen

-6- Recherche zu Handelsvertretern

Beratung und Vorauswahl zu passenden Handelsvertretern →

Wir werden die Machbarkeit ihrer Ziele für den Zielmarkt untersuchen:

- a) basierend auf der Marktstruktur
- b) basierend auf unseren Marktkenntnissen

Gemeinsam werden dann die nächsten Schritte besprochen

Anzeigenschaltung in Fachzeitschriften →

Wir unterstützen Sie bei der Anzeigenerstellung für die Suche nach einem Handelsvertreter und kümmern uns um die Anzeigenschaltung in den größten Fachzeitschriften Italiens. Dabei wählen wir mit Ihnen gemeinsam ein für Sie passendes Angebot in einer entsprechenden Zeitschrift aus. Weitere Informationen unter www.agenti.it oder www.fnaarc.it

Die Form und die Kosten der Anzeigen werden mit Ihnen abgestimmt und dann dem Verleger kommuniziert.

Die Kosten der Anzeige werden Ihnen direkt vom Verlag in Rechnung gestellt.

Grundsätzlich gibt es auch Anzeigen, die kostenlos sind. Auch hierzu können wir gerne Hilfestellung bieten.

Sammeln der Namen von interessierten Vertretern und Erstellung einer Agenda für die Gespräche →

Als Kontaktdaten werden in der Anzeige die von SBS angegeben. So können wir die Namen von interessierten Handelsvertretern sammeln und erste Informationen über deren Tätigkeit und Referenzen erfragen. Sie erhalten diese Informationen dann von uns gebündelt in einer Liste und auf Deutsch übersetzt. Sobald eine Vorauswahl getroffen wurde, machen wir Termine mit den Handelsvertretern aus, die auch in unserem Büro in Rom stattfinden können. Auf der Basis dieser Gespräche kann gemeinsam ein idealer Handelspartner ausgewählt werden.

Dienstleistungen

-7- Auswahl der online Marketplace-Sektoren

Beratung und Vorläufige Kosten-/Nutzen-Analyse→

In Deutschland gibt es Online-Marketplace für die verschiedensten Marktnischen. Auch wenn diese Portale nicht die Besucherzahlen der bekanntesten Marketplace erreichen, sind sie nützlich und strategisch für alle Unternehmen, die sich in diesen spezifischen Branchen identifizieren können. Hier sind die Nutzer, die interagieren, interessierter als die allgemeinen Nutzer eines horizontalen Marketplace und neigen dazu, für weitere zielgerichtete Käufe zurückzukehren.

In dieser Beratungsdienstleistung bieten wir eine intensive Websondierung an, um die für Sie spezifischen Möglichkeiten zu recherchieren und zu bewerten, mit dem Ziel diejenigen Portale mit dem besten Kosten-Nutzen-Verhältnis auszuwählen.

Unterstützung bei der technischen Verwaltung der Portale und beim online-Stellen der Produkte→

Zu den Vorteilen des Online-Marketplace gehört auch die Kundenkategorie, die Sie erreichen können. Diese Kunden sind oft "kompetenter", aber gleichzeitig anspruchsvoller in Bezug auf Informationen über die Qualität und die technischen Eigenschaften der angebotenen Produkte. In dieser Phase unterstützen die SBS-Mitarbeiter den Vertrieb bei der regelkonformen Eingabe von Produktbeschreibungen und Bildmaterial in das Portal. Wir helfen bei der Verwaltung des Online-Shops, z. B. bei der Aktualisierung von Preisen, Produktdatenblättern, und -verfügbarkeit.

Wettbewerbsüberwachung und technische Unterstützung in der Anfangsphase→

Auf einem Online-Marketplace sind viele Hersteller und Einzelhändler im Wettbewerb, oft mit Produkten mit ähnlichen Merkmalen, wodurch ein hohes Maß an Konkurrenz entsteht. In dieser Phase simulieren wir das Verhalten potenzieller Kunden, indem wir nach bestimmten Produkten suchen und der Vertriebsabteilung die Ergebnisse, aufgeschlüsselt nach Kosten und technischen Spezifikationen, mitteilen.

Es ist wichtig, im Auge zu behalten, dass ein Marketplace ein Aggregator von Produkten und Dienstleistungen verschiedener Kategorien ist und dass man auf einer einzigen Plattform sehr unterschiedliche Produkte finden kann. Diese Situation bietet gute Chancen, Verbraucher für die eigenen Produkte zu interessieren, die das Portal ursprünglich zum Kauf anderer Ware besucht hatten.

Dienstleistungen

-8- Temporäre Ausstellungsräume und kommerzielle Veranstaltungen

Beratung und Vorauswahl zu passenden Standort →

Ein temporäres Geschäft (Pop-up Store) zum Verkauf, ein Ausstellungsraum in einem strategischen Bereich in einer der wichtigsten Städte Italiens, ist die perfekte Mischung aus Kommunikations-, Marketing- und kommerziellen Instrumenten.

Dies ermöglicht das Erreichen verschiedener Ziele: ein täglicher Umsatz, eine konkrete Möglichkeit das Verhalten und die Präferenzen der Verbraucher zu beobachten und gleichzeitig eine Repräsentanz in Italien zu eröffnen.

Analyse von Markttrends →

Mit dem Pop-up Store beobachtet man den Markt und die aktuellen Trends, mit der Möglichkeit, neue Kommunikationskonzepte und Ad-hoc-Werbestrategien zu entwickeln. Die Präferenzen der Verbraucher, die Wirksamkeit der Marke und auch die Verpackung der einzelnen Produkte werden genau analysiert.

Repräsentanz und Produktvorstellung, und/oder -verkostung →

Der Pop-up Store ist auch als Repräsentanz in Italien gedacht, wo Verhandlungen mit potentiellen Vertriebspartnern geführt werden können und wo die Gelegenheiten eines persönlichen Treffens genutzt werden kann, um die Details der Produkte zu besprechen und/oder Verkostungen anzubieten. Das temporäre Geschäft bietet die Möglichkeit, direkt mit der Zielkundschaft zu kommunizieren und so geeignete Werbemaßnahmen zu identifizieren.

Produktverkauf und Lager →

Der Pop-up-Store bietet die Möglichkeit, Verkäufe zu tätigen und damit Gewinne zu erzielen und gleichzeitig auf dem Markt bekannt zu werden. Ein Ort, der ebenfalls für die Organisation von Ad-hoc-Veranstaltungen genutzt werden kann. Er stellt auch ein erstes kleines Lager für die Belieferung der lokalen Branche und eine mögliche E-Commerce-Aktivität über Ihre eigene Website dar.

Die entsprechenden Kosten für Miete der Räumlichkeiten, Rechnungen etc. tragen Sie selbst.

Dienstleistungen

-9- Produktkatalog in italienischer Sprache

ÜBERPRÜFUNG DES MATERIALS

Kommunikationsmaterialien, Grafik- und Fotomaterialien, Produktlisten mit den entsprechenden technischen Datenblättern. Das komplette Material sollte in den folgenden Formaten gesendet werden und Windows kompatibel sein:
EPS, Tiff und Jpeg (Minimale Auflösung 300 dpi)

*Kosten: 100,00 €
Realisierung: 2-3 Arbeitstage*

DESIGN UND LAYOUT DES KATALOGS

Konzept und kreatives Design (auf der Basis Ihres Corporate Identity) angepasst auf die Druckgröße; Deckblatt. Circa 6-8 Seiten.

*Kosten: 400,00 €
Realisierung: 10-15 Arbeitstage*

FERTIGUNG DES PRODUKTKATALOGS

Layout, Grafik, Anpassung an die Druckgröße.
Es werden maximal 2 Produkte pro Seite aufgeführt.

*Kosten: 8,00 € pro Seite
Realisierung: 4-6 Seiten pro Tag*

WEITERER SERVICE

Fotobearbeitung und Erstellung von Grafikmaterialien
Aktualisierung und Anpassung des Katalogs

Kosten: 30,00 € pro Stunde

Die Kosten verstehen sich ohne Mehrwertsteuer

Kosten

1.	ANALYSE DES ITALIENISCHEN MARKTES UND DER ZIELGRUPPE	
2.	INFOMATERIAL AUF ITALIENISCH	
3.	AKQUISE VON GESCHÄFTSPARTNERN UND KUNDEN	
4.	GESCHÄFTSTREFFEN MIT POTENZIELLEN GESCHÄFTSPARTNERN/KUNDEN IN ITALIEN	
5.	FOLLOW-UP DER AKTIVITÄTEN	€ 12.000,00 + MwSt.
6.	RECHERCHE ZU HANDELSVERTRETEREN	€ 3.000,00 + MwSt.
7.	AUSWAHL DER BRANCHENSPEZIFISCHEN ONLINE-MARKETPLACE	€ 3.000,00 + MwSt.
8.	TEMPORÄRE AUSSTELLUNGSRÄUME UND KOMMERZIELLE VERANSTALTUNGEN	€ 5.000,00 + MwSt.

Berlin, 21.04.2021

Allgemeine Bedingungen:

Bei Auftragserteilung wird eine Anzahlung von 30% des ausgemachten Gesamtpreises fällig. Bei Zahlungseingang nimmt SBS sofort die Arbeit auf. Der Restbetrag wird nach erfolgreicher Durchführung der einzelnen Aktivitäten und dem Erreichen der vereinbarten Ziele in Rechnung gestellt.

Gerichtsstand ist München.

Datum und Ort:

Stempel und Unterschrift:

Für die Auftragserteilung wird der Kunde gebeten dieses Dokument gestempelt und unterschrieben per Fax zu uns zu senden