

**Offerta Standard per la
ricerca di partner per la vendita, distribuzione e
clienti diretti per il mercato tedesco**

Offerta per

Azienda Srl



Via Mario Rossi, 1
0000 Città
Tel: +39 02 100 100
Fax: +39 02 100 101
www.azienda-srl.it

Settore



Linea completa di prodotti e servizi

Introduzione

Sulla base delle nostre conoscenze maturate dal 1999 nei mercati di lingua tedesca e un primo "pre-market check" eseguito sulla base delle indicazioni da Voi forniteci, proponiamo, per superare i primi ostacoli a penetrare un mercato competitivo come quello tedesco, una soluzione efficiente, economica, a medio e lungo termine, che viene incontro ad una realtà non ancora internazionalizzata.

Individueremo con le tecniche del *direct marketing*, partner di affari perfettamente compatibili con le esigenze desiderate ed espresse, come agenti, distributori e clienti finali.

Principale obiettivo di tale proposta, sarà quello di organizzare, con grande puntualità ed efficienza, una agenda di appuntamenti con potenziali partner commerciali presso le loro sedi o nel nostro ufficio berlinese con i quali avviare i primi passi per un business di successo.

Indice

1. **LO STUDIO DEI MERCATI TARGET**
 - a. CONCORRENTI
 - b. PARTNER PER LA VENDITA
 - c. CLIENTI FINALI
 - d. I CANALI INFORMATIVI E I "RUMORI" DEL MERCATO
 2. **LA COMUNICAZIONE IN LINGUA DEL PAESE TARGET**
 - a. PROFILO TECNICO SINTETICO E GRAFICO
 - b. SITO ISTITUZIONALE CHIARO E SEMPLICE
 - c. CATALOGO E LISTINI
 3. **L'ACQUISIZIONE DI PARTNER E CLIENTI**
 - a. UFFICIO A BERLINO IN OUTSOURCING
 - b. EXTRA TEAM MULTI LINGUALE
 - c. MARKETING OPERATIVO
 - d. SELEZIONE DI DISTRIBUTORI E CLIENTI FINALI
 4. **MISSIONE ALL'ESTERO, INCONTRO CON I POTENZIALI ANCHE IN DIGITALE**
 - a. AGENDE DI APPUNTAMENTI
 - b. FORMAZIONE INTERCULTURALE
 - c. ACCOMPAGNAMENTO E INTERPRETARIATO e Assistenza nelle video call
 5. **FOLLOW-UP DEL BUSINESS**
 - a. ASSISTENZA GARE E OFFERTE IN LINGUA MADRE
 - b. MARKETING OPERATIVO CON RECALL DI CONFERMA E VERIFICA
 - c. DATABASE CONTATTI PERSONALIZZATO
 6. **RICERCA AGENTI SPECIALIZZATI**
 - a. CONSULENZA E VERIFICA PRELIMINARE
 - b. INSERZIONE SU RIVISTA SPECIALIZZATA
 - c. RACCOLTA DI NOMINATIVI DI AGENTI INTERESSATI
 - d. ORGANIZZAZIONE DEI COLLOQUI DI SELEZIONE
 7. **SHOWROOM TEMPORANEI E EVENTI COMMERCIALI**
 - a. SCELTA DELLA LOCATION
 - b. ANALISI DEI TRENDS DI MERCATO
 - c. UFFICIO DI RAPPRESENTANZA E DEGUSTAZIONE PRODOTTI
 - d. VENDITA DEI PRODOTTI E MAGAZZINO
 8. **CATALOGO E SCHEDE PRODOTTI IN LINGUA TEDESCA**
 - e. SUPERVISIONE E VERIFICA DEL MATERIALE CORPORATE
 - f. PROGETTAZIONE E IMPAGINAZIONE STRUTTURA
 - g. REALIZZAZIONE SCHEDE PRODOTTI CATALOGO
 - h. ULTERIORI SERVIZI
- **I COSTI DELLE ATTIVITÀ**
 - **CHI SIAMO**
 - **LE REFERENZE**

Servizi

-1- Lo studio del mercato tedesco e dei target

Concorrenti → Attività di ricerca su motori web, associazioni di categorie, fiere e stampa specializzata. Individuazione di *competitor* tedeschi, esteri ed italiani presenti sul mercato in modo significativo.

Breve descrizione in italiano e informazioni specifiche come ad esempio: web, prodotti e servizi simili, numero e tipo di partner per la vendita, punti vendita, rappresentanze locali e referenze.

Partner per la vendita → Lista di distributori specializzati, agenzie di commercio locali e concorrenti con propria rete vendita (ma con catalogo prodotti diverso). In questa fase si identificano anche alternative non conosciute nel mercato italiano.

Clienti finali → Elenco di potenziali clienti diretti ma anche, se ritenuti interessanti, GDO e DO e catene di vendita specializzate livello regionale e provinciale. La ricerca continua e si arricchisce sulla base di qualsiasi nuovo *input* e *desiderata* segnalati dalla direzione commerciale.

I canali informativi → Particolari e attente ricerche sulle informazioni e i trends di mercato. Lettura attenta di articoli della stampa specializzata, fiere di settore, associazioni di categoria, social e risultati di ricerche web trasversali.

-2- La comunicazione in lingua tedesca

Profilo tecnico sintetico e grafico →

Creazione di un *Company Profile* in lingua tedesca (in formato PDF) che metta in risalto i punti di forza e le professionalità, e chiarisca nel contempo il settore target ricercato nel territorio tedesco. Cliccando su questo **link** è possibile vedere un esempio di un *company profile* di un nostro cliente tedesco.

Sito istituzionale chiaro e semplice →

Elaborazione di una "kurze Version" tedesca del Vostro sito. Una versione istituzionale sintetica con poche informazioni ma sufficienti come risposta ad eventuali verifiche da parte dei potenziali partner contattati nelle fasi di marketing operativo.

Catalogo e listini →

Elaborazione e revisione completa del materiale che descrive azienda, prodotti e servizi. Schede dei singoli prodotti e listino in lingua tedesca supportano le attività di selezione dei partner e saranno strumento vincente per sostenere i partner coinvolti nell'acquisire clienti finali di qualsiasi livello. Ulteriori dettagli al paragrafo "servizi 7"

-3- L'acquisizione di partner e clienti

**Ufficio temporaneo
a Berlino
in outsourcing →**

Per tutta la durata della acquisizione verrà attivato un "Vostro" ufficio in Germania che gestirà oltre alle normali attività anche le richieste in entrata da parte di potenziali interessati.

Il nostro team si confronterà sempre con il Vostro ufficio in Italia e gestirà le varie situazioni come una classica segreteria bilingue, inoltrando e traducendo ogni richiesta in maniera professionale con una attenzione agli obiettivi commerciali.

**Team extra
multilingue →**

Il nostro personale è operativo in tre lingue a livello business, è preparato a raccogliere e selezionare informazioni e richieste. Prepara per ogni occasione report chiari e utili ai decisori italiani coinvolti nella richiesta.

Marketing operativo →

Le attività marketing telefonico su centinaia di contatti selezionati e identificati con Voi nei target generali nella fase di studio del mercato si susseguiranno per tutta la durata dell'incarico nel seguente modo:

- Elaborazione e aggiornamento/sviluppo di un ampio database
- primo contatto telefonico con il decisore interno
- mailing
- follow-up telefonico
- elaborazione del profilo del potenziale interessato

Qui di seguito i dettagli 3.1:

Servizi

-3.1- L'acquisizione di partner e clienti: *Comunicazione in lingua tedesca*

Presentazione in lingua tedesca via E-Mail e Fax →

Redazione di una lettera personalizzata ad accompagnamento del *Company Profile*, contenente una descrizione dettagliata della offerta di mercato. L'indicazione di un nostro interlocutore specifico, rafforza le possibilità di ingresso all'interno dell'azienda e facilita l'individuazione del decisore al quale sollecitare una risposta costruttiva. Un "no interesse", seguito da una motivazione specifica è da ritenere comunque utile per il prosieguo dell'attività di internazionalizzazione.

-3.1.1- Realizzazione di una nuova banca dati e aggiornamento di quella attuale

Selezione dei target →

Ricerca di aziende tedesche di interesse: realizzazione di una banca dati di contatti, ove possibile, divisi per settore, fatturato, numero di dipendenti e localizzazione geografica.

Fonti: banca dati SBS interna e ricerche specifiche mirate internet (aziende affiliate ad Associazioni e Camere di Commercio, e/o partecipanti a fiere specializzate).

[Indice](#)

Servizi

-3.1.2- L'acquisizione di partner e clienti: Direct Marketing

Primo contatto telefonico → Primo contatto con le aziende target della banca dati. Dialogo con l'ufficio responsabile per la valutazione di potenziali partner d'affari (a seconda dell'esigenza trattasi di ufficio acquisti, direzione commerciale, AD etc.).

Breve presentazione telefonica del profilo, della proposta commerciale e degli obiettivi da raggiungere.

Mailing → Spedizione di una lettera personalizzata di accompagnamento e del *Company Profile* (via E-Mail e/o Fax).

Follow-Up telefonico → Successivi contatti telefonici con il responsabile precedentemente individuato.

Verifica dell'avvenuta ricezione del materiale informativo, approfondimento dell'eventuale interesse e attivazione di un Desk tedesco per tutta la durata dell'azione di Marketing. Il Desk sarà operativo per ogni tipo di richiesta e approfondimento tecnico-commerciale.
Eventuale nuovo invio del materiale.

Richiesta del profilo del potenziale interessato → Le aziende che hanno mostrato interesse alla nostra proposta saranno invitate a fornirci un loro approfondito profilo aziendale (fatturato, dipendenti, attività export ecc.) in modo tale da poter effettuare una preselezione prima della missione.

Servizi

-4- MISSIONE ALL'ESTERO, INCONTRO CON I POTENZIALI ANCHE IN DIGITALE

Organizzazione di un'agenda di incontri →

Al termine dell'azione di marketing diretto elaboreremo insieme a Voi, un'agenda di incontri d'affari per favorire la selezione dei partner ideali finali. In numero totale sarà tra gli 8 ai 10, suddivisi tra distributori, agenzie per la vendita e clienti finali. Per ottimizzare tempi e costi di viaggio, porremo grande attenzione alla distribuzione geografica dei vari contatti selezionati.

E' anche possibile l'organizzazione di incontri *BtoB* attraverso le più comuni piattaforme di video conferenza, in alternativa o in combinazione con la missione fisica.

Accompagnamento e interpretariato e assistenza nelle video call →

Nella organizzazione della agenda finale, terremo in considerazione la lingua business di conversazione, favorendo sempre i colloqui in inglese. Nei casi specifici dove il partner tedesco non dovesse accettare questa condizione, metteremo a disposizione la nostra capacità di selezionare il miglior interprete locale guardando al rapporto qualità/prezzo.

È altresì possibile utilizzare il nostro personale in Germania (su preventivo). Tale soluzione aggiunge tempo prezioso durante la presentazione aziendale e la eventuale trattativa e "smussa" incomprensioni interculturali pericolose per un primo incontro.

Dettagliato rapporto conclusivo →

Al termine del progetto sarà consegnata una relazione conclusiva ed un file Excel con i dati relativi all'intera campagna di Direct Marketing: ragione sociale, recapiti telefonici e Fax, E-Mail dei responsabili, descrizione sintetica della loro risposta ed eventuali commenti sulla proposta. Forniremo, inoltre, una cronistoria delle singole telefonate e i dati completi delle aziende che sono interessate alla proposta.

Servizi

-5- Follow-up del business

Assistenza gare e offerte in lingua madre →

Tra i risultati possibili, conseguenti alle attività di marketing operativo, potrebbero concretizzarsi inviti a gare di appalto, iscrizioni ad albo fornitori e offerte specifiche in lingua tedesca.

Il nostro team gestirà tali operazioni, in accordo con i responsabili aziendali, calibrando le proposte, raccogliendo informazioni specifiche e gestendo scadenze e obiettivi.

Marketing operativo con recall di conferma e verifica →

Al termine delle missioni, avvieremo attività di follow-up per ringraziare dell'ospitalità, mantenere attivo il contatto e indagare su eventuali novità e opportunità future.

Ulteriore attività verrà poi svolta sui contatti dai quali non è ancora giunta risposta definitiva alla nostra proposta di collaborazione.

Database personalizzato →

Il nostro database di lavoro è gestito su base "Microsoft Access". In tale supporto vengono raccolti e aggiornati costantemente dettagli delle aziende contattate, con particolare attenzione al nome del decisore interno, sui dati di contatto personali oltre ad una breve descrizione delle singole telefonate effettuate durante l'intera campagna.

Tale strumento non è compreso nella offerta generale ma può essere acquistato su preventivo con ogni dato incluso.

L'offerta base prevede comunque l'estrazione di tutti i dati in "chiaro" in formato "Excel", utili alla direzione commerciale per qualsiasi futura azione commerciale e promozionale.

Supporto alle vendite e ai contratti →

Sostegno e consulenza alla direzione commerciale per la redazione di offerte e la chiusura di contratti.

Su preventivo, il nostri 2 esperti in materie legali e fiscali, potranno assistervi nelle scelte finali fornendo pareri professionali ad hoc.

Servizi

-6- Ricerca agenti specializzati

**Consulenza e verifica preliminare
Selezione del target adeguato →**

Esamineremo le fattibilità dei relativi obiettivi per il mercato di riferimento:

- a) sulla base della sua struttura e
- b) sulla base delle nostre conoscenze di mercato

Insieme definiremo i passi da intraprendere

Inserzione su rivista specializzata →

Vi assisteremo nella **redazione del testo dell'inserzione** „ricerca agenti“ e ci occuperemo della pubblicazione dell'annuncio sulla **rivista tedesca specializzata** numero uno, letta da **oltre 7300 agenti** di commercio in Germania e più di 15000 in tutto il mondo iscritti alla CDH „Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V.“ – la Federazione centrale delle Associazioni di categoria tedesche per la mediazione e la distribuzione commerciale.

Maggiori informazioni su www.handelsvertreter.de

Il formato e i costi degli annunci saranno concordati con Voi e comunicati in seguito agli accordi con l'editore.

I costi delle inserzioni Vi saranno direttamente fatturati dalla casa editrice tedesca.

Parallelamente “piaizzeremo” lo stesso annuncio su ogni piattaforma gratuita disponibile che riporta ai settori di mercato ricercati e concordati.

Raccolta di nominativi di agenti interessati →

L'indirizzo per il primo contatto che apparirà sull'annuncio sarà quello di SBS. Noi raccoglieremo quindi i nominativi degli operatori interessati a distribuire i Vostri prodotti e le prime informazioni sulla loro attività e su eventuali esperienze precedenti. Vi trasmetteremo a questo punto la lista dei candidati assieme ad una scheda di informazione sugli stessi, tradotta in italiano.

Organizzazione di un'agenda per i colloqui →

Al termine della selezione elaboreremo, in accordo con Voi, una o più agende d'incontri, in Germania, presso il nostro ufficio di Berlino e/o in Italia, per favorire la selezione degli agenti ideali finali.

Servizi

-7- POP UP-STORE ED EVENTI COMMERCIALI

Consulenza e verifica preliminare per la scelta della location →

Uno spazio temporaneo per la vendita, uno showroom in una zona strategica in una delle principali città della Germania, è il perfetto mix di strumenti di comunicazione, marketing e commerciali.

Mix anche di obiettivi raggiungibili: un fatturato giornaliero, una opportunità concreta di prendere le "misure" sui comportamenti e le preferenze dei consumatori e al contempo aprire un proprio ufficio di rappresentanza in Germania.

Analisi dei trends di mercato →

Con lo store temporaneo si studia il mercato e i nuovi trend del momento, con la possibilità di creare nuovi concept di comunicazione e strategie promozionali ad hoc. Si analizzano con precisione le preferenze dei consumatori, l'efficacia del marchio e anche del confezionamento delle singole referenze.

Ufficio di rappresentanza e degustazione prodotti →

Il *Temporary Shop* inteso anche come ufficio di rappresentanza in Germania, dove accogliere i potenziali partner della vendita e favorire le trattative sfruttando le opportunità di un incontro *face to face* per discutere i dettagli delle referenze e favorire le degustazioni.

Opportunità di comunicare con ogni fascia di clientela target usando gli strumenti, i toni e i messaggi più adatti, massimizzandone la visibilità.

Vendita dei prodotti e magazzino →

Vendere e quindi di andare in attivo e contemporaneamente promuoversi.

Un luogo che può essere sfruttato per organizzare eventi ad hoc, è impiantare un primo piccolo magazzino per la fornitura all'Horeca locale e un eventuale attività di e-commerce attraverso il proprio sito istituzionale.

Servizi

-8- Catalogo prodotti in lingua tedesca

SUPERVISIONE E VERIFICA DEL MATERIALE CORPORATE RACCOLTO

Marchi aziende e categorie prodotti, materiale grafico e fotografico, testi descrittivi, fonts, lista dei prodotti con relative schede tecniche.

Tutto il materiale dovrà essere inviato nei seguenti formati e in ambiente Windows: EPS, Tiff e Jpeg (risoluzione minima 300 dpi)

Costo Euro 100,00

Tempi realizzazione: 2/3 giorni lavorativi

PROGETTAZIONE E IMPAGINAZIONE STRUTTURA CATALOGO

Ideazione e creatività grafica (sulla base del Vostro corporate identity), studio della griglia per il formato di stampa, copertina, scheda base prodotto, adattamento per la stampa di immagini e testo. Totale pagine 6/8.

Costo Euro 400,00

Tempi realizzazione: 10/15 giorni lavorativi

REALIZZAZIONE SCHEDE PRODOTTI CATALOGO

Grafica, impaginazione scheda prodotto, correzione/adattamento per la stampa delle immagini e del testo.

Si prevede l'inserimento di massimo 2 prodotti per pagina.

Compenso Euro 8,00 a pagina

Tempi realizzazione: 4/6 pagine al giorno

ULTERIORI SERVIZI

FOTORITOCCHO E REALIZZAZIONE MATERIALE GRAFICO

AGGIORNAMENTI E MODIFICHE CATALOGO

Compenso orario Euro 30,00

I costi sono da intendersi IVA esclusa

[Indice](#)

Costi Servizi

1.	LO STUDIO DEI MERCATI TARGET	
2.	LA COMUNICAZIONE IN LINGUA DEL PAESE TARGET	
3.	L'ACQUISIZIONE DI PARTNER E CLIENTI	€ 12.000,00
4.	MISSIONE ALL'ESTERO, INCONTRO CON I POTENZIALI	oltre IVA
5.	FOLLOW-UP DEL BUSINESS	
6.	RICERCA E SELEZIONE AGENTI SPECIALIZZATI	€ 3.000,00
		oltre IVA
7.	POP UP-STORE ED EVENTI COMMERCIALI	€ 5.000,00
		oltre IVA
8.	CATALOGO PRODOTTI IN LINGUA TEDESCA	A preventivo

Roma, 25.11.2020

Condizioni generali

A conferimento dell'incarico verrà versato un anticipo del 30% dell'importo preventivato. Ad avvenuto bonifico, la SBS darà corso alla propria attività. Il saldo sarà riconosciuto e fatturato al termine delle singole attività svolte con il raggiungimento degli obiettivi concordati.

Tempi di pagamento: a ricevimento fattura.

Luogo d'adempimento e foro competente è Roma.

Data e luogo:

Timbro e firma:

Per conferire l'incarico si prega il committente di voler inviare per fax questo modulo debitamente firmato e timbrato

[Indice](#)

Chi siamo

SBS systems for business solutions GmbH con sede a Monaco, è una società specializzata nella consulenza strategica per l'internazionalizzazione. La seconda sede di Roma, la SB Solutions Coop, e l'ufficio operativo di Berlino sono dotati di personale di grande esperienza e professionalità, capaci di operare in ambienti di lavoro multilinguali ed interculturali. SBS dal 1999 sviluppa, progetta e realizza con successo eventi business internazionali, workshop, incontri B2B e strategie individuali per piccole e medie imprese tedesche. SBS è anche specializzata nei mercati di lingua tedesca, supportando le PMI italiane alla vendita dei loro prodotti e servizi.

SBS dal 2006 gestisce, su incarico diretto, oltre 160 progetti per conto del **Ministero Federale tedesco dell'Economia e dell'Energia**. SBS ha organizzato ed organizza missioni d'affari in tutto il mondo. Su www.german-tech.org è disponibile l'elenco sempre aggiornato dei progetti assegnati.

Nel 2015 ha iniziato un rapporto di rappresentanza per il **Ministero Federale tedesco della Nutrizione e dell'Agricoltura**, con il quale ha stipulato un accordo, per la consulenza, progettazione e realizzazione di missioni d'affari per PMI tedesche nei mercati Africa, Nord e Sud- America e l'intera Europa.

Dal 2020 è fornitore di Umweltbundesamt – UBA, il **Ministero Tedesco dell'Ambiente** per l'organizzazione del congresso europeo per l'ambiente.

Dal 2015 collabora anche con **Servizi Confindustria Bergamo Srl** per l'internazionalizzazione delle Sue Associate nei mercati di lingua tedesca ed è fornitore accreditato per **Promos Italia S.c.r.l.** dal 2019.

SBS Coop, nel 2017 si è accreditata come **"TEM Temporary Export Manager"** del **MISE il Ministero dello Sviluppo Economico** a fornire servizi di accompagnamento ai processi di internazionalizzazione alle PMI beneficiarie del voucher.