

SPANIEN - DEUTSCHLAND

Vorbereitung für den deutschen Markt

Ein Programm in klaren Phasen für Unternehmen mit Expansionsplänen.

In Zusammenarbeit mit Spain Consulting Group

SCG Global koordiniert das Projekt. Spain Consulting Group entwickelt den Markenauftritt, die Vertriebsunterlagen und die digitale Präsentation für den Zielmarkt.

Ein konkreter Einstieg

Wir prüfen Ihr Angebot und Ihre Ressourcen, bestimmen die Zielkunden und schlagen einen begrenzten Markttest mit vereinbartem Umfang und Budget vor.

01 / IHR UNTERNEHMEN

Ein Angebot mit Wachstumspotenzial

Für Unternehmen mit einem bestehenden Produkt oder einer klaren Dienstleistung.

Die Ausgangslage

Ihr Unternehmen erzielt bereits Umsätze im Heimatmarkt, kann zusätzliche Kunden bedienen und stellt eine verantwortliche Person für das Projekt bereit.

Die zentrale Vertriebsfrage

Wer würde Ihr Angebot in Deutschland kaufen, warum und über welchen Kanal lässt sich dieses Interesse prüfen?

Die erste Vereinbarung

Ein Land, eine Kundengruppe und ein Ziel. Vor dem Start definieren wir Leistungen, Ressourcen, Sprache, Zuständigkeiten und Budget.

02 / MARKTPRÜFUNG

Eine fundierte Entscheidung

Die erste Phase wird vor Beginn separat angeboten.

Unsere Prüfung

Angebot, Positionierung, Zielkunden, Wettbewerber und Vertriebskanäle. Dazu kommen die verfügbaren Ressourcen und mögliche Hindernisse für den Markteintritt.

Ihr Ergebnis

Ein Prüfbericht, ein Vorschlag zu Kundengruppe und Kanal, eine Liste der Voraussetzungen und eine Empfehlung: fortsetzen, anpassen oder verschieben.

Ihr Beitrag

Informationen zum Unternehmen, Produktunterlagen und Preisrahmen, Liefer- oder Leistungskapazität sowie ein Gespräch mit der verantwortlichen Person.

Die nächste Phase

Bei positiver Bewertung erstellen wir Umfang und Angebot für die Vertriebsunterlagen und den Markttest. Sie entscheiden separat über die Beauftragung.

03 / VORBEREITUNG

Unterlagen für Ihren Vertrieb

Ein Auftritt, der Ihr Angebot und Ihre Zielkunden zusammenbringt.

Angebot und Kommunikation

Anpassung Ihrer Verkaufsargumente und Produktpräsentation. Der Umfang einer sprachlichen Prüfung wird im jeweiligen Angebot festgelegt.

Digitale Vertriebsunterlagen

Präsentation oder Katalog, eine Informationsseite und ein Kontaktprozess. Seiten, Produkte, Sprachen und Korrekturrunden sind im Auftrag definiert.

Vertriebsprozess

Gesprächsleitfaden, Kriterien zur Bewertung von Anfragen und Dokumentation der Antworten. Ihr Team bestätigt Preise, Konditionen und Lieferfähigkeit.

04 / MARKTTEST

Interesse prüfen und auswerten

Ein begrenzter Pilot für die vereinbarte Kundengruppe und den ausgewählten Kanal.

Die Umsetzung

Wir bereiten eine Vertriebsaktion oder Kampagne vor, koordinieren die Bearbeitung und dokumentieren die Ergebnisse. Kontaktsuche und lokale Umsetzung werden nur im vereinbarten Umfang aufgenommen.

Die Messung

Antworten, qualifizierte Gespräche, Informations- oder Angebotsanfragen und Chancen mit einem nächsten Schritt. Aufwand und Kosten werden ebenfalls erfasst.

Die Entscheidung

Fortsetzen, das Angebot anpassen oder den Test beenden. Maßgeblich sind die tatsächlichen Ergebnisse; Bestellungen, Gesprächstermine und Abschlüsse werden nicht garantiert.

Ein klarer Kostenrahmen

Werbung, Reisen, Fachübersetzungen und Leistungen externer Partner werden bei Bedarf separat ausgewiesen.

05 / KONTAKT

Ihr nächster Markt

Spanien - Deutschland · Unterlagen auf Spanisch, Deutsch und Englisch.

Projektleitung

Alex Gomez · SCG Global. Koordination der Marktprüfung, des Leistungsumfangs und der weiteren Schritte.

Marke und Kommunikation

Spain Consulting Group · Kreativleitung, Design, Website und Vertriebsunterlagen. Die Zuständigkeiten werden im Angebot festgelegt.

Für das erste Gespräch

Nennen Sie Ihre Tätigkeit, Ihr Angebot, den gewünschten Markt und Ihr Ziel. Wir melden uns mit dem nächsten Schritt und dem Umfang der Marktprüfung.

Kontakt

projects@scgglobalgroup.com
scgglobalgroup.com

info@spainconsultinggroup.es
spainconsultinggroup.es