

Individuelle tilbud

til Plastindustriens medlemmer





Lis Nørgaard



Thim Werner

Lis Nørgaard

Tlf. +49 221 1685 2115

Mobil +49 171 9282 336

E-mail: lis.noergaard@denmarkconsulting.de

www.denmarkconsulting.de

Thim Werner

Tlf. +49 221 1685 2115

Mobil +49 176 20 26 14 99

E-mail: thim.werner@denmarkconsulting.de



Denmark Business Consulting – din lokale partner i Tyskland



Med os som dine lokale partnere, får din virksomhed al den assistance, der er brug for når du starter op eller ændrer dit setup i Tyskland. Hertil hører en individuel rådgivning og en tilpasning af projekter, så de passer til kapaciteter, budget og tempi.

Vi har boet mange år i Tyskland og begge arbejdet hos tyske virksomheder. Vi har rådgivet danske virksomheder i over 25 år og kender tysk forretningsgang og kutymmer. Vi taler sproget flydende og kan nemmere åbne døre og finde de rigtige kontaktpersoner og desuden ledsage dig til møderne.

Med Lis Nørgaard og Thim Werner fra Denmark Business Consulting får du to lokale partnere, der desuden har adgang til et stort netværk af eksperter.

Få fingeren på pulsen! Fem ting, der er vigtige for succesrig eksport til Tyskland

1. Kend din virksomhed
2. Kend dine kunder
3. Lær sproget
4. Kend dine konkurrenter
5. Tænk langfristet

Læs mere her [**\(link til teksten "Danske plastvirksomheders udfordringer og muligheder i Tyskland\)**](#)

Screening om eksportparathed

- Specielt til Plastindustriens medlemmer har vi udviklet et professionelt værktøj til en grundig og målrettet screening af din virksomhed
- Screeningen gennemføres i et personligt interview på ca. én time og fører til en systematisk bedømmelse af områder som bl.a. strategi, produkt, økonomi, salg, sprog og kulturforståelse
- Resultatet er en rapport med en kortlægning af virksomhedens styrker og svagheder i forhold til en opstart eller en ændring af setup i Tyskland
- Rapporten viser mulige tiltag og giver et overblik over, hvor der bør handles

Normalpris 5.400 DKK, særpris for Plastindustriens medlemmer 4.100 DKK.

De første 15 virksomheder får en gratis screening



Klippekort til individuel rådgivning



- Denmark Business Consulting tilbyder Plastindustriens medlemmer en rabatordning, hvor man kan købe "klippekort" på 25, 50 og 100 timer
- Timerne kan bruges frit på vore ydelser og assistance (markedsføring, strategi, salg etc.)
DBC's regulære timepris ligger på 125€ / 935 DKK. Følgende rabat gælder for Plastindustriens medlemmer:
 - 25 timer á 115 € / 860 DKK
 - 50 timer á 105 € / 780 DKK
 - 100 timer á 95 € / 700 DKK
- Se eksempler på brugen af klippekort på de følgende sider

Klippekort

Eksempler på brugen af klippekort med 25 timer

- Screening med gennemgang og vurdering af virksomhedens styrker og svagheder inkl. rapport og konkret handlingsplan
- Screening med gennemgang og vurdering af virksomhedens styrker og svagheder inkl. rapport. Gennemgang af præsentationsmateriale (brochure, hjemmeside, power-point etc.) og rådgivning omkring tysksproget materiale
- Afklaring af forventninger til en forretningsmodel i Tyskland med kalkulation af forventet omsætning, udgifter, investeringer etc.
- Messebesøg (1 dag plus forberedelse) med validering og sammenfatning af resultaterne. Vi bedømmer bl.a. dine konkurrenter og potentielle kunder (ekskl. rejse og ophold)
- Udarbejdelse af en tysksproget presstekst og offentliggørelse i et tysk fagblad
- Udarbejdelse og offentliggørelse af en profil til tyske sociale medier
- Agentsøgning (ekskl. annoncering, mødedeltagelser og kontraktforhandlinger)



Klippekort

Eksempler på brugen af klippekort med 50 timer

■ **Forhandlersøgning***

- forberedelse og forudgående møde eller telefonkonference
- administration og koordination af projektet
- gennemgang af din virksomhedsprofil og udarbejdelse af spørgeramme
- udarbejdelse af forhandlerprofil
- research af ca. 50 forhandlere
- første kontakt per telefon; identifikation af rette person, forsendelse af handout per e-mail
- rapportering

* tilvalg: bl.a. udarbejdelse af handout, mødedeltagelser og kontraktforhandlinger

■ **Kundesøgning***

- forberedelse og forudgående møde eller telefonkonference
- administration og koordination af projektet
- gennemgang af virksomhedsprofil og udarbejdelse af spørgeramme
- udarbejdelse af kundeprofil
- research omkring målgrupper og geografi
- første kontakt per telefon; identifikation af rette person, forsendelse af handout per e-mail
- rapportering

* Kalkuleret på basis af maks. 300 kundeemner. Tilvalg: bl.a. køb af adresser, udarbejdelse af handout, mødedeltagelser, udvidelse til langfristet projekt

