



VENDERE IN GERMANIA.IT



A cura del dott. **Francesco Bossoni**
Esperto in internazionalizzazione d'impresa

ECCO LE 5 REGOLE D'ORO DA RISPETTARE SE VUOI ESPORTARE LA MECCANICA ITALIANA IN GERMANIA

In realtà non c'è proprio niente di impossibile nel sistema per esportare la meccanica italiana in Germania.

Per capirlo basta leggere cosa dice Anima (Federmeccanica) "...la Germania è anche il paese che più di tutti gli altri paesi del mondo ha bisogno della meccanica italiana."

Viene quasi da dire che la meccanica si esporta da sola.

Però pur essendo la Germania il primo paese export per l'industria meccanica è bene osservare dei piccoli ma utili comportamenti che ci faciliteranno il lavoro.

Lo stereotipo per cui i tedeschi tengono alla precisione e che siano sospettosi verso gli italiani è in parte corretto.

Il fatto che sia giusto o meno, che ci faccia piacere o meno, deve essere per noi assolutamente irrilevante e il motivo per cui esiste questo stereotipo non è tema di questo articolo.

Qui dobbiamo capire e ragionare su come esportare un prodotto dell'industria meccanica italiana in Germania.

Quindi usiamo questa informazione e comportiamoci di conseguenza.

Cerchiamo di dare alla nostra azienda un'immagine credibile ed affidabile e per cominciare rispettiamo almeno i seguenti cinque punti:

1) Avere una serie di strumenti informativi, anche classici, come cataloghi, brochure, sito internet.

2) Tutte le informazioni, comunicazioni e documenti devono essere in lingua tedesca

3) Precisione

Si sa che i tedeschi tengono molto alla precisione.

Questo è vero in generale, ma nel settore della meccanica questo concetto diventa una vera e propria regola.

Quindi se vuoi vendere in Germania, devi fare il possibile per alzare i tuoi standard di precisione.

4) Tempi di consegna

Il primo dubbio che i clienti tedeschi esprimono sulle aziende italiane, quando parlo con loro, è proprio che spesso i tempi di consegna indicati non vengono rispettati, causandogli poi grandi problemi.

Se hai un dubbio, piuttosto verificalo o parlane al cliente.

Rischi di perdere l'ordine? Può darsi ma è probabile che alla prossima occasione il cliente tedesco, avendo apprezzato la tua sincerità e correttezza, ti dia un'altra possibilità.

5) Officina in ordine

È normale una visita alla tua azienda e parlando di metalmeccanica è normale che la prima cosa che vogliono vedere è l'officina.

L'officina deve essere Pulita e in Ordine! Anche se è una fonderia

Il cliente tedesco se vede un'officina in perfetto ordine si tranquillizza e si rilassa.

Abbassa un attimo la guardia e osserva gli altri dettagli in maniera più "morbida".

Se invece appena mette piede in azienda, trova un'officina sporca e in disordine, si mette subito in stato di allarme e diventa sospettoso e quando controllerà gli altri dettagli sarà più puntiglioso e starà attento a tutto.



Chiedi a Zamboni Giovanni della ditta Zamboni Luciano di Montichiari, gli apprezzamenti molto positivi che hanno recentemente fatto dei clienti tedeschi in visita alla sua azienda e il conseguente buon esito dell'appuntamento.

Se anche tu vuoi cominciare a vendere i tuoi prodotti in Germania ==> Richiedi subito gratis "Lo starter Kit Vendere in Germania".

<https://www.vendereingermania.it/kit>

Oppure chiama lo 030 2072344

Oppure scrivi a info@vendereingermania.it



**Richiedi subito gratis il nostro "Starter KIT Vendere in Germania" (paghiamo anche le spese di spedizione)
www.vendereingermania.it/kit • Tel. 030 2072344 • info@vendereingermania.it**