



**VENDERE IN GERMANIA.IT**

## “I 5 Falsi Miti Da Sfatare Sulla Vendita In Germania”



**Bossoni Francesco** esperto di internazionalizzazione d'impresa e creatore del Metodo Vendere in Germania

- Più ordini
- Utili più alti
- Incassi entro 30 giorni
- Maggiore liquidità
- Maggiore competitività
- Maggior programmazione della produzione
- Maggior programmazione degli investimenti

### HO UN REGALO PER TE!

“Se hai un'azienda meccanica, richiedi subito **GRATUITAMENTE** lo Starter Kit per Vendere in Germania”.

SCRIVI A:

[info@vendereingermania.it](mailto:info@vendereingermania.it)

Hai deciso di iniziare a Vendere sul Mercato Tedesco. Una bella sfida, ma allo stesso molto difficile e non sai da che parte cominciare.

Per aiutarti a NON perdere tempo e soldi dietro a false promesse (che purtroppo sempre più spesso si sentono in giro) ecco qui una lista di 5 “miti da sfatare” sul tema.

Dubita e diffida sempre da chi ti dice e promette queste cose perché semplicemente...non sono vere!

- 1) In Germania si vende subito ed a un prezzo più alto.  
**FALSO: Dipende dal prodotto.**
- 2) Venderai senza fare niente, facciamo tutto noi!  
**FALSO: Solo promesse**
- 3) Collabora con noi che siamo un grande studio ed è meglio!  
**FALSO: Non sai quale sarà il tuo referente**
- 4) Abbiamo già i clienti per te  
**FALSO: Come fanno?**
- 5) Devi fare almeno un anno di contratto, lo fanno tutti!  
**FALSO: Non è vero non è necessario**

Ciao il mio nome è Francesco Bossoni e ho creato e sviluppato il Metodo “Vendere in Germania” applicato e perfezionato negli anni in oltre 70 progetti di successo.

Con il mio metodo, le aziende che vogliono esportare e vendere in Germania riescono a posizionarsi nel mercato tedesco, differenziarsi dalla concorrenza, acquisire più clienti in target e chiudere più contratti.



#### SALA SRL - MACCHINE UTENSILI

Gianfranco Sala, titolare della Sala Srl: “Abbiamo rinforzato il nostro brand in Germania e questa attività ha portato alla vendita di un importante numero di macchine su questo mercato.”



#### 3-ESSE - OFFICINA MECCANICA

Franco Turra, titolare della 3-Esse: “Grazie a questa collaborazione abbiamo ampliato la rete di contatti con aziende tedesche e aumentato il volume delle vendite.”



#### ROVMEC - OFFICINA MECCANICA

Giordano Rovetta, titolare della RoveMec Srl: “Consiglio senz'altro la collaborazione con Bossoni a chi vuole crescere e vuole proporsi su nuovi mercati”



**VENDERE IN GERMANIA.IT**

### Vendom Srl

Via Cefalonia, 70  
Crystal Palace - 25128 Brescia  
Tel. 030 2072344

Mail : [info@vendereingermania.it](mailto:info@vendereingermania.it)

[www.vendereingermania.it](http://www.vendereingermania.it)

### OFFERTA SPECIALE

Chiama e fissa una consulenza gratuita per calcolare il tuo DEI (Deutschlandexportindex), l'indicatore di esportazione e vendibilità del tuo prodotto.

**CHIAMA ORA !**  
Tel. 030 2072344