

“Le 4 regole d'oro per esportare la Meccanica in Germania”



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

- In nessun altro paese al mondo vendiamo i nostri prodotti della meccanica più che in Germania
- Utili più alti
- Incassi entro 30 giorni
- Primo mercato mondiale per la meccanica
- La Germania è di gran lunga l'economia più ricca all'interno della UE
- Più ordini
- Maggiore competitività

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

Se sei un imprenditore della meccanica strumentale (e del suo indotto) devi almeno prestare un occhio di riguardo al mercato tedesco.

Il motivo è semplice: la Germania è il principale partner commerciale dell'Italia, nonché primo mercato dove sono destinate le esportazioni italiane.

Quando si lavora nel settore della meccanica in Germania, ci sono alcune regole base dalle quali non si può prescindere.

Sono regole di buon senso che si possono applicare, con i dovuti adattamenti, a tutti i settori, ma che per vendere la meccanica sul mercato tedesco diventano imprescindibili per vincere la diffidenza delle aziende tedesche.

- 1) **Rispetta sempre i tempi di consegna**
- 2) **Mantieni un comportamento sempre corretto**
- 3) **Competenza tecnica anche in tedesco**
- 4) **Mantieni la tua officina sempre pulita e in ordine**

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.



GRUPPO GASER - TRATTAMENTO DELLE SUPERFICI DEI METALLI
Gianni Franzosi, AD del Gruppo Gaser: “L'approccio sui mercati esteri è differente rispetto alle consuetudini italiane e l'esperienza di Bossoni di Vendere in Germania può ridurre, in modo sostanziale, i tempi di ingresso nel mercato”



ROVEMEC - 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”



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.”

Vendom Srl

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

Mail : info@vendereingermania.it

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