



VENDERE IN GERMANIA.IT

“Sei un imprenditore nel settore della meccanica, e vuoi iniziare a esportare in Germania”

www.annaferrara.it



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

“STARTER KIT PER VENDERE IN GERMANIA”

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

SCRIVI A:

info@vendereingermania.it

Fai il test per valutare se la tua azienda è pronta a vendere in Germania

Vendere in Germania è un'attività che può davvero essere molto proficua per la tua azienda, ma se fatta nella maniera sbagliata ti può costare anche molto caro.

Prima di incominciare questa avventura, devi capire se il tuo prodotto è adatto ad essere venduto in Germania e che possibilità ci sono di farlo con successo. Serve sicuramente un'analisi approfondita, ma puoi cominciare da un piccolo test autogestito.

Ecco alcuni punti fondamentali che devi valutare prima di iniziare a cercare clienti in Germania.

I punti che ti elenco sono solo dei consigli basati sulla mia esperienza di quasi vent'anni sul mercato tedesco, NON sono leggi immutabili ed in qualche (raro) caso possono essere smentiti.

- 1) Fatturato e liquidità disponibile**
- 2) Esistenza profilo commerciale che parla tedesco**
- 3) Gestione delle offerte e precisione delle consegne**
- 4) Stato di impianti e macchinari**
- 5) Pulizia dell'officina**

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.”



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”



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.”



VENDERE IN GERMANIA.IT

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**