



Wiedza i informacja
drogą do sukcesu



D

Dyskrecja

A

Aktywność

M

Motywacja

A

Aktualność

Projektmanagement Mittel- und Osteuropa



Nasza firma

Rok założenia	:	2005
Branża	:	Consulting
Orientacja	:	informacje gospodarcze, poradnictwo i pośrednictwo, koordynacja projektów i nadzór nad ich realizacją
Zakres działalności:		międzynarodowy, Europa wschodnia i zachodnia
Kwalifikacje	:	j. niemiecki, polski, rosyjski; znajomość mentalności, długoletnie doświadczenie, kontakty z przemysłem, zrzeczeniami i administracją




Zakres działania naszej firmy



Partnerzy

Nasza oferta

- 
- ➔ Informacja i analiza rynku niemieckiego
 - ➔ Poszukiwanie lokalizacji pod inwestycje
 - ➔ Wyszukiwanie partnerów kooperacyjnych i handlowych
 - ➔ Poradnictwo w zakresie możliwości dróg zbytu
 - ➔ Informacje o targach międzynarodowych – przygotowanie uczestnictwa
 - ➔ Organizacja i towarzyszenie w podróżach służbowych
 - ➔ usługi doradcze związane z wyszukiwaniem, doborem i wyselekcjonowaniem partnerów na rynku docelowym
 - ➔ organizacja spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi

Nasza oferta



- ➔ Informacja o zamówieniach publicznych
- ➔ Informacje o szczególnych cechach niemieckiej mentalności - szkolenia
- ➔ Planowanie i przeprowadzenie aktywności marketingowych
- ➔ usługi doradcze związane z uzyskaniem certyfikatu, świadectwa lub atestu uprawniających do wprowadzenia towarów lub usług na wybrany rynek docelowy
- ➔ opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynek
- ➔ Organizacja prezentacji firm, specjalnych seminariów, giełd kooperacyjnych i misji handlowych
- ➔ Usługi w zakresie tłumaczeń na język niemiecki (z uwierzytelnieniem)



Przykłady naszej współpracy

Ocena rynku docelowego

- ➔ Krótka analiza rynku docelowego pod względem Państwa towarów i usług (obecna sytuacja, prognozy, konkurencja, ustawodawstwo itd.);
- ➔ Analiza sytuacji zapotrzebowania branż docelowych Państwa firmy;
- ➔ Przedstawienie Państwa towarów i usług w j. niemieckim (rosyjskim, czeskim, węgierskim) potencjalnym partnerom kooperacyjnym – po poprzednim zdefiniowaniu Państwa celu, oferty i przyszłych partnerów biznesowych; nawiązanie z nimi kontaktu i ocena ich stanowiska;
- ➔ Zestawienie informacji o najważniejszych mediach, targach itp. dla Państwa firmy;
- ➔ Ocena i analiza dotychczasowych kontaktów na rynkach niemiecko- i rosyjskojęzycznych; analiza zapytań z targów itp.



Państwo chcielibyście być na miejscu

- ➡ Planujemy i organizujemy dla Państwa pobyt w Niemczech: zwiedzanie firm, koordynacja rozmów z potencjalnymi partnerami i organizacjami, klientami, administracjami...
- ➡ Należy do tego także przekazanie informacji o zwiedzanych firmach, wskazówki odnośnie mentalitetu;
- ➡ Na życzenie towarzyszymy Państwo w rozmowach (tłumaczenie, moderacja).



Państwa firma chce umocnić swoją pozycję na rynku niemieckim/rosyjskim

- ➔ Wspólnie z Państwa specjalistami ds. eksportu przeanalizujemy obecną sytuację, klientów, kanały zbytu itd.;
- ➔ Wspólnie opracujemy propozycje dla podwyższenia szansy zbytu towarów i usług Państwa firmy, a tym samym realizacji celów firmy;
- ➔ Pracownicy otrzymają zrozumienie dla mentalności kraju niemieckiego albo rosyjskiego. Przez to mogą poprawić swoje podejście do klientów w tych krajach, a także działać zgodnie z celem Państwa firmy;
- ➔ Przy pomocy Państwa specjalistów ds. Technicznych organizujemy warsztaty, konferencje, prezentacje produktów dla potencjalnych klientów lub partnerów w kraju docelowym; wspieramy w działaniach marketingowych.



Państwo chcecie zbudować własną strukturę zbytu w Niemczech/Rosji

- ➔ Wspólnie dokonujemy analizy obecnej sytuacji i perspektyw rozwoju i opracowujemy strategię rynkową;
- ➔ Dostarczamy informacje o założeniu własnej działalności w Niemczech (założenie filii, biura, placówki produkcyjnej i inn.);
- ➔ Pomagamy w wyborze odpowiedniego adwokata, notariusza, doradcy podatkowego;
- ➔ Okazujemy pomoc w negocjacjach z aministracjami, bankami, urzędem pracy itd.;
- ➔ Wspieramy przy wyszukiwaniu odpowiednich pracowników, na życzenie dokonujemy wstępnego wyboru kandydatów;
- ➔ Przedstawiamy interesy Państwa firmy na targach i spotkaniach biznesowych w Niemczech;
- ➔ Wspieramy i przedstawiamy Państwa firmę od samego początku do momentu wybranego przez Państwo.



Wystawianie się na targach

- ➡ Wspólnie z Państwa specjalistami przygotowuję wystawienie się Państwa firmy na targach: ewentualne przerobienie prospektów i katalogów, tłumaczenie, przygotowanie stoiska, zaproszenie potencjalnych klientów, partnerów i decydujących na zwiedzenie Państwa stoiska;
- ➡ Wsparcie na targach w Niemczech: prowadzenie rozmów ze zwiedzającymi, zbieranie zapytań i kierowanie ich do specjalistów Państwa firmy itp.;
- ➡ Na życzenie – przedstawianie Państwa firmy na stoisku;
- ➡ Prace dodatkowe i uzupełniające po targach



Jako konsultantka na drugim planie np.

- ➡ Jeżeli chodzi o tematy organizacji zbyta produktów/usług;
- ➡ Przy koordynacji prac pomiędzy firmą-matką, filiami, przedstawicielstwami, agentami handlowymi, służbami serwisowymi;
- ➡ Jeżeli chodzi o tematy marketingowe, budowanie wizerunku firmy i zarządzanie informacją;
- ➡ Przy większych projektach na rynku docelowym;
- ➡ Przy problemach z mentalnością.



Atuty ze współpracy z nami

- ➡ Pełna przejrzystość kosztowa: wspólnie zdefiniujemy zakres usług i projektu, a także budżet = jasna i jednoznaczna umowa, na podstawie której możecie Państwo planować;
- ➡ Państwa koszty kończą się wraz z zakończeniem projektu. Na życzenie możemy przedłużyć okres projektu.
- ➡ Jestem do Państwa dyspozycji także krótkoterminowo;
- ➡ Jako właścicielka własnej firmy mam całkiem inną motywację i podejście do pracy. W końcu zależy mi na przedłużeniu naszej współpracy.



Oferta specjalna PolEuroPool

Przedstawicielstwo firm polskich w Niemczech

- Maksymalnie 15 firm – członków
- Zabezpieczenie dotychczasowych kontaktów i szybsze opanowanie nowych rynków
- Niskie nakłady kapitałowe ze względu na rozdział kosztów na wszystkich członków i braku potrzeby założenia własnego biura
- Korzystanie z sieci informacyjnej i kontaktowej partnerów PolEuroPoolu
- Zmniejszenie i rozłożenie ryzyka na rynku zagranicznym
- Regularna wymiana doświadczeń i informacji pomiędzy członkami PolEuroPoolu – efekt synergii



Oferta specjalna PolEuroPool

- Fachowe doradztwo poprzez partnerów PoolEuroPoolu, znających zarówno mentalność polską jak i niemiecką, a także lokalne stosunki gospodarcze i polityczne
- Korzystanie z biura PolEuroPoolu jako platformy startowej dla założenia własnego przedstawicielstwa w Niemczech



Filozofia firmy

- ➔ Znajdziemy odpowiednie rozwiązanie dla Państwa problemu
- ➔ Pracujemy ciężko dla Waszego i naszego sukcesu
- ➔ Gwarantujemy indywidualne doradztwo i obsługę w miarę
- ➔ Współpracujemy z partnerami z różnych dziedzin, co daje efekt synergii dla klienta

Kontakt

DAMA Projektmanagement Mittel-
und Osteuropa

Daria Mak-Walther

Tiefenbachweg 4a

D-34295 Edermünde

 ++49 (0)5603/91 70 44

 d.mak@dama-moe.de

 www.dama-moe.de

