



WSPARCIE TARGOWE

990 PLN netto/dzień wyjazdowy

USŁUGA
PRZYGOTOWUJĄCA
DO ABONAMENTU

Do skorzystania z usługi „Wsparcia targowego” zaprosimy Cię wtedy, gdy wspólnie zaplanujemy perspektywę współpracy po targach. Chcemy mieć pewność, że klient niemieckojęzyczny jest dla Ciebie ważny i Twoja inwestycja w kompetentnego handlowca na standzie jest świadoma i związana z dalszą inwestycją długoterminową.

Dlaczego to takie ważne, abyś targi traktował jako początek inwestycji?



Handlowiec, którego „wynajmiesz” od nas jako wsparcie targowe, będzie się przedstawiał jako manager sprzedaży w Twojej firmie i swoją postawą, kompetencjami i obyczajem biznesowym świadczył o wysokiej kulturze w Twojej organizacji. Jeśli po targach zabraknie go w komunikacji z pozyskanymi leadami, wizerunek Twojej firmy na tym straci.



Pamiętaj, że entuzjazm targowy ma swoją rację bytu wyłącznie na targach. Po targach klienci rzadko są zainteresowani natychmiastową współpracą. Bardzo trudno będzie Ci „domknąć” pozyskane leady bez znajomości języka niemieckiego i relacji targowej, jaką wypracował nasz handlowiec.

Jeśli przerwiesz inwestycję z nami może okazać się, że stracisz perspektywę współpracy z niemieckojęzycznymi klientami, których zainteresowanie wzbudziłeś podczas swojej wysokobudżetowej inwestycji targowej.

Targi są najlepszą metodą pozyskiwania „gorących leadów” – nie dają jednak gwarancji sprzedaży krótkoterminowej.

Checklista przed targami:



strona www w języku niemieckim w osobnej domenie niż polska strona, uwzględniająca wyłącznie produkty, które chcesz sprzedawać na rynkach niemieckojęzycznych oraz treści, które kierujesz do swoich grup docelowych,



cennik w EURO, uwzględniający warunki INCOTERMS,



katalog produktowy w języku niemieckim,



ulotki targowe w języku niemieckim,



wizytówki dla naszego handlowca,



plakietka z imieniem i logo Twojej firmy dla naszego handlowca,



gadżety do rozdania.

Jak rozumieć dzień wyjazdowy i co otrzymujesz w kwocie dnia wyjazdowego?

Dzień wyjazdowy to każdy dzień pracy handlowca na rzecz Twojej misji targowej, co oznacza zarówno dni dojazdowe, jak i dni targowe. W kwocie dnia wyjazdowego otrzymujesz pełne wsparcie handlowe, merytoryczne i językowe na standzie i w sytuacjach biznesowych poza targami jednego handlowca, którego przed targami poznałeś/aś, uznałeś/aś za pasującego do Twojego zespołu i przeszkoliłeś/aś z wiedzy o Twoich produktach w ramach bezpłatnego dnia szkoleniowego (w trybie zdalnym lub w Twojej siedzibie). W ramach płatności, którą świadczysz na rzecz naszej firmy, gwarantujemy również dojazd handlowca na miejsce „zbiórki” na terytorium Polski.

Jakich kosztów nie obejmuje nasza oferta?

Nasza oferta nie obejmuje kosztów dojazdu na terytorium Niemiec, zakwaterowania hotelowego, śniadania w hotelu oraz wejściówek targowych.



Zanim podejmiesz decyzję o inwestycji we wsparcie targowe, porozmawiaj ze swoim doradcą!



+48 722 340 321



martyna@db99.pl