

Research konkurencji to usługa sugerowana szczególnie wtedy gdy konkurencja jest duża, a Ty nie posiadasz bieżącej wiedzy o niej w Niemczech, Austrii czy Szwajcarii. Prawdopodobnie potrafisz określić największych dostawców na rynku oraz Twoją konkurencję w Polsce, która również eksportuje do krajów niemieckojęzycznych. Trudniej Ci będzie jednak określić, jakie produkty sprzedają aktualnie poszczególne firmy w krajach niemieckojęzycznych, jakie ceny oferują klientom końcowym – prywatnym i firmowym, oraz w jaki sposób prowadzą komunikację handlową.



Niezależnie od tego, czy jesteś producentem, czy Twoim produktem jest usługa, wypracujemy takie założenia researchu konkurencji, które dostarczą nam praktyczną wiedzę i przełożą się na ewentualne optymalizacje Twojej aktualnej oferty.

Nie ma nic gorszego jak tracić pozyskane leady z powodu zbyt wysokiej ceny lub błędnych założeń co do unikalnych cech produktu.

Pamiętaj, że Niemcy, Austria czy Szwajcaria nie są już dla polskich firm „finansowym Eldorado”, które przyjmie dużo wyższą marżę niż ta w Polsce, a jedynie przedłużeniem rynku zbytu na Twoje produkty.



Co otrzymujesz w ramach usługi researchu konkurencji?

- Razem z Tobą określimy bazę firm, do której zwrócimy się z konkretnym zapytaniem z ramienia zaprzyjaźnionej niemieckiej firmy lub jako osoba prywatna.
- Wypracujemy zapytanie, którego celem będzie pozyskanie konkretnej wiedzy, np. oferty cenowej, cennika, warunków handlowych, doradztwa itp.
- Określimy minimalną ilość odpowiedzi, którą mamy uzyskać w kampanii.
- Odpowiedzi przetłumaczymy i zestawimy ze sobą w raporcie; zarchiwizujemy załączniki w wersji oryginalnej i przetłumaczonej.
- Przeanalizujemy dane i wypracujemy wnioski dla oferty Twojej firmy.



**Zanim podejmiesz decyzję o researchu konkurencji,
porozmawiaj ze swoim doradcą!**

+48 722 340 321

martyna@db99.pl