Unternehmenspräsentation, Fragenkatalog (Beispiel Produkteinführung)

Ziel soll sein ein dänisches Unternehmen, dass ein Produkt in Deutschland verkaufen möchte vorzubereiten. Ein Mix aus Unternehmenspräsentation (Ziele, Werte), Produktpräsentation (Daten, Eigenschaften) und Beantwortung eines Fragenkataloges damit ein deutscher Handelsvertreter bzw. Großhandel etwas mit dem Unternehmen, Produkt anfangen kann.

FIRMEN LOGO:

Firmenname	**Adresse**
Email	**WEB**
Kontaktperson	**TELEFON**

In welcher Sprache kann kommuniziert werden?	

Welche Wünsche habt Ihr? Was sucht Ihr?	

Nr.	Thema	Beantwortung	Besvarelse
1.	**Einleitung** - Erläuterung des Vorhabens - Produkt, Ziele, Vorstellungen, Zeitplan, Aufgabe		
2.	**Vorstellung des Unternehmens** - Was macht das Unternehmen (Branche) - Was sind die Werte des Unternehmens (Unternehmens DNA) - Was sind die Ziele des Unternehmens (kurzfristig/langfristig) (Warum: Handelsvertreter/Partner in Deutschland wollen gern langfristige Geschäftsbeziehungen eingehen mit einem Unternehmen das auch langfristig denkt und sich positioniert)		
3.	**Vorstellung des Produktes/Leistung** - Informationen zum Produkt und Besonderheiten (Food – Nonfood) - Welchen Nutzen, Vorteil bietet das Produkt? - Alleinstellungsmerkmale, Innovationen, Zertifikate, Genehmigungen (EU) - Qualität - Preis - Kapazitäten (Warum: Soll ein Produkt in den deutschen Handel gelangen, muß sichergestellt werden daß keine Lieferengpässe entstehen und die Qualität gleichbleibend ist)		

Nr.	Thema	Beantwortung	Besvarelse
4.	**Ziele des Unternehmens in Deutschland** - Einzelhandel - Großhandel - Bestimmte Branche - Bestimmte Zielgruppe - Bestimmte Gebiete (Z.B zuerst Norddeutschland oder einzelne Bundesgebiete)		
5.	**Vorbereitung** - Produktbeschreibungen (deutsch) - Verkaufsmaterial und Marketing (Prospekte, Displays, Proben) - Marktrecherche, Preisrecherche - Rechtliche, Steuerliche Hürden - Beurteilung des Zeitaufwandes und Budget (Zeitplan) - Personal, Verantwortlicher spricht deutsch?		
6.	**Aufgabe des Handelsvertreters** - Produkteinführung (Neu) - Produktvertrieb - Strategie für B2B Kommunikation - Bekanntheit der Marke und Unterstützung des Vertriebs - Research bzw. Qualität von Daten (Homepage auf Deutsch) - Präsenztermine, Tele Sales, Mailing - Betreuung Bestandskunden - Akquisition Neukunden		

Nr.	Thema	Beantwortung	Besvarelse
7.	**Vergütung** - Vergütung, Provisionsvorstellung, Staffelungen - Gebietsschutz für Handelsvertreter - Exklusiv		