

MYMANAGER

Il futuro del vostro business è nelle nostre mani



MYMANAGER – EX PORTARE:

Stabilire relazioni commerciali per Piccole e Medie Imprese (PMI) non ancora coinvolte nel mercato estero: promuoviamo i Vostri prodotti, organizzando attività dirette all'internazionalizzazione ed elaborando una strategia di sviluppo per potenziare la Vostra clientela ed il Vostro fatturato.

Con esperienza pluridecennale, reale conoscenza del mercato internazionale e delle dinamiche commerciali unitamente ad una rete di contatti in tutto il mondo, MYMANAGER garantisce un valido supporto per iniziare una proficua collaborazione a livello internazionale con aziende straniere, offrendo elevata professionalità, forte motivazione e determinazione.

MYMANAGER – OBIETTIVI:

- CREARE FUTURO AL VOSTRO BUSINESS
- INCREMENTARE IL VOSTRO VOLUME D'AFFARI
- ORGANIZZARE LA RETE COMMERCIALE ALL'ESTERO
- SUPPORTARE LA VOSTRA ORGANIZZAZIONE ATTUALE
- RISPARMIARE SUGLI ONEROSI COSTI DI GESTIONE DEL PERSONALE INTERNO
- VALORIZZARE LE POTENZIALITA' DELLA VOSTRA AZIENDA
- IDEARE E REALIZZARE IL VOSTRO PROGETTO EXPORT
- PROMUOVERE E OTTENERE MAGGIORE PENETRAZIONE PER LA VOSTRA AZIENDA NEI MERCATI ESTERI.

MYMANAGER – PRESTAZIONI:

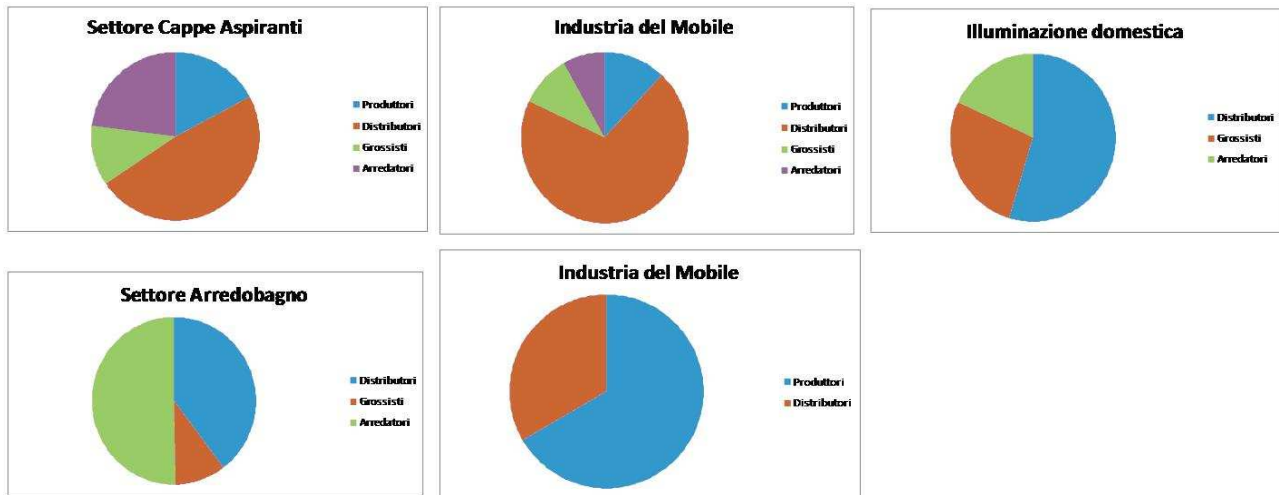
- ◇ consulenza commerciale personalizzata per l'EXPORT (analisi e azioni di marketing su mercati esteri);
- ◇ creazione rete commerciale all'estero;
- ◇ gestione corrispondenza commerciale (stesura lettere, fax, e-mail);
- ◇ consolidamento rapporto commerciale (intrattenimento telefonico con i clienti esteri per ogni necessità);
- ◇ servizio di traduzioni per listini, manuali, cataloghi, brochure, siti web;
- ◇ supporto linguistico nelle principali lingue straniere: Inglese, Francese, Tedesco, Spagnolo, etc.

MYMANAGER – SETTORI DI COMPETENZA:

Opera da anni con clientela estera, altamente selezionata, nelle aree geografiche maggiormente significative : Algeria, Argentina, Austria, Australia, Brasile, Canada, Croazia, Emirati Arabi, Francia, Germania, Giappone, Grecia, India, Inghilterra, Israele, Marocco, Messico, Olanda, Portogallo, Russia, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Sud Africa, Tunisia, Venezuela e valuta continuamente la possibilità di accrescere la propria esperienza in nuovi mercati.

DSF srl – via degli abeti, 94 – 61122 Pesaro (Pu) – www.limpresa.it

I settori di maggiore competenza sono:



INDUSTRIA DEL MOBILE: (DISTRIBUTORI, GROSSISTI E PRODUTTORI)

RIVENDITORI ELETTRODOMESTICI (DISTRIBUTORI, GROSSISTI, ARREDATORI)

SETTORE ILLUMINAZIONE DOMESTICA (DISTRIBUTORI, GROSSISTI, RIVENDITORI)

SETTORE ARREDOBAGNO (DISTRIBUTORI, SHOW-ROOM)

INDUSTRIA DEL MOBILE: (ARCHITETTI, INTERIOR DESIGN).

MYMANAGER - MODUS OPERANDI:

1° Fase - Analisi di mercato e individuazione aree geografiche maggiormente significative

2° Fase - Piano di marketing per ciascun paese specifico

3° Fase - Elaborazione strumenti operativi

4° Fase - Promozione del/dei prodotto/i

5° Fase - Adeguata presentazione (cartacea, online...) dell'azienda e delle sue potenzialità

6° Fase - Impostazione, evoluzione e consolidamento del rapporto commerciale con il cliente estero.

DSF srl – via degli abeti, 94 – 61122 Pesaro (Pu) – www.limpresa.it