

**Projekty pro vstup na trh s účastí společnosti
Avantgarde GmbH – se společnostmi z České republiky
Referenční zákazníci z České republiky**



Popis projektů

Hajdik a.s. – www.hajdik.com



Mokré lakování / vstřikování / galvanické pokovování pro automobilový, letecký a železniční průmysl

Projekt pro vstup na trh v Rakousku

Identifikace potenciálních klíčových průmyslových partnerů v německy mluvících zemích (D.A.CH region – Německo, Rakousko, Švýcarsko) & Business Development v Rakousku a Německu & zástupce společnosti Hajdik v D.A.CH regionu Benefit for Hajdik a.s. (Trvání projektu: 2016–2018)

Kvalifikovaní projektoví manažeři jsou vzácným zdrojem. Společnost Avantgarde GmbH vybrala potenciální zákazníky, připravila pro ně půdu a oni se zapojili až ve chvíli opravdového zájmu – díky těmto úsporám času a peněz a zvýšenému úsilí o produktivitu zaměstnanců bylo možné se více zaměřit na cíl. Hajdik získal významné dodavatelské kontrakty od klíčových rakouských výrobců automobilů a dodavatelská úroveň se zvedla ze stupně 2 na úroveň 1.

EMBA, spol. s r.o. – www.emba.cz



Archivační systémy – speciální kartony (archivy, muzea)

Průzkum na rakouském trhu – Studie proveditelnosti vstupu na trh – Zastoupení EMBA na rakouském trhu

Komplexní průzkum trhu zahrnující všechny zúčastněné strany trhů s archivy, muzei a knihovnami, včetně vývoje a implementace strategie vstupu na trh.

Prodejní systém založený na databázi & pravidelném zpravodaji (newsletter) & generování požadavků / objednávek a osobních návštěv. Zastoupení EMBA v Rakousku (od roku 2018).

Benefit pro společnost EMBA s.r.o

Nízké náklady pro vstup na trh & brzký cash-flow. Produkty EMBA mají dobré postavení a renomé na trhu. Pravidelně přicházejí dotazy a žádosti k účasti na velkých nabídkových řízeních. Dalším cílem je stát se jedním ze „3 nejlepších dodavatelů“.

LASAK s.r.o. - www.lasak.cz



Výrobce zubních implantátů & výrobků pro regeneraci kostí

Projekt pro vstup na trh v Rakousku zaměřený na hlavní obchodní partnery a distributory

Formulace marketingové strategie založená na 2 cílových skupinách: hlavní obchodní partneři a distributoři a identifikace osob s rozhodovací pravomocí. Představení produktů a obchodního modelu – Poskytnutí „užšího seznamu“ s motivovanými a vhodnými partnery společnosti LASAK s.r.o s dostatečným počtem kandidátů vhodných pro budování počáteční sítě prodejních partnerů v Rakousku.

Benefit pro firmu Lasak s.r.o.

LASAK využívá zdroje pouze pro slibné, dobře připravené a informované potenciální zákazníky, klasifikované jako zainteresované / vhodné. To je efektivita podnikání – s velmi rozumným rozpočtem projektu.

KOVOS družstvo Teplice - www.kovos.cz



Kovový nábytek

Projekt identifikace dealera v Rakousku

Sestavení „dlouhého seznamu“ s potenciálními obchodníky v Rakousku. Představení produktu a návrh spolupráce prostřednictvím dopisu + e-mailu + volání kvalifikovanému managementu. Výběr a prezentace vhodných a zainteresovaných kandidátů.

Benefit pro KOVOS družstvo

Díky jednání jménem společnosti Kovoš považovali potenciální prodejci přístup na trh s „rakouskou osobou“ za korektní a slibný. Již v počáteční fázi projektu bylo dosaženo nad očekávání vyššího počtu dotazů a testovacích zakázek.

Elem6 s.r.o. - www.elem6.cz



Distributor spotřební elektroniky

Projekt identifikace obchodního partnera v Rakousku

Představení outdoorové a akční spotřební elektroniky (akční kamery, outdoor-kamery, sportovní hodinky) vybraným potenciálním distribučním partnerům, zejména s internetovým obchodem a internetovým prodejem (to bylo v čase lockdownu z důvodu Covidu-19).

Benefit pro Elem6 s.r.o.

Efektivní vstup na trh s nízkým rozpočtem – rychlé posouzení šancí a příležitostí na trhu a zařazení na seznam. Navzdory stagnujícímu podnikání na jaře 2020 byli vybráni zajímaví potenciální zákazníci a připravena půda pro aktivity vstupu na trh.

COMTES FHT a.s. - www.comtesfht.com



Materiálový výzkum – měření a testování – vývoj výrobních procesů

Předprodejní studie v Rakousku a projekt identifikace zákazníků

Větší průmyslové společnosti mají pravidelné potřeby v oblasti měření a testování, materiálového výzkumu & externího výzkumu a vývoje. Být považován za partnera outsourcingu (externího zajišťování) těchto služeb vyžaduje důvěru ve vysokou technickou kompetenci.

Byla vybrána pečlivě definovaná cílová skupina 50 velkých průmyslových společností. Kontaktní osoby a jejich kontaktní údaje byly prozkoumány, přičemž tyto osoby obdržely v pečlivě navrženém postupném procesu několik balíčků informací o kompetencích COMTES FHT. Během procesu byla provedena zpětná vazba s proaktivními prvky s cílem klasifikace potenciálu A, B, C.

Benefit pro COMTES FHT a.s.

Vlastní prodejní síly společnosti COMTES FHT se svými prodejními aktivitami vstoupily do dobře připraveného prostředí.

Objevili se první zájemci, vzrostly dotazy a přidaly se cílové společnosti, které již mají jasný obraz o klíčových kompetencích COMTES FHT.

CLASSIC Oil s.r.o. - www.classic-oil.cz

CLASSIC

Výrobce maziv a chladicích kapalin

Major Account & Program identifikace dealera v Rakousku

Classic Oil plánoval spolupracovat na rakouském trhu s obchodním zástupcem. Nový obchodní partner by měl být motivován již existujícími potenciálními zákazníky a vyhlídkami. Tyto potenciální zákazníci a možnosti by měla generovat společnost Avantgarde GmbH současně s vyhledáváním identifikace dealera.

Benefit pro Classic Oil s.r.o

Se zákazníky, kteří projeví skutečný zájem, a s prvními obchodními transakcemi bylo snazší přilákat více kompetentních a zavedených obchodních zástupců, než by tomu bylo bez nich.

ZV – Nástroje s.r.o. - www.zv-nastroje.cz

ZBRJOVKA VSECH
nástroje

Výrobce řezných nástrojů, tvářecích nástrojů, měřidel a forem

Identifikace vhodných a motivovaných průmyslových zákazníků v Rakousku

Projekt vstupu na trh v Rakousku – Identifikace vhodných a motivovaných průmyslových zákazníků B2B. Malý, ale cílený průzkum trhu zkoumající možné potenciální zákazníky podle profilu definovaného na strategickém workshopu. Identifikace osobních kontaktních údajů odpovědných činitelů s rozhodovacími pravomocemi pro outsourcingová rozhodnutí.

Benefit pro ZV – Nástroje s.r.o.

Dodávka komplexní databáze pro další sledování pomocí oddělení exportního prodeje ZV Nástroje.

Fatra a.s. - www.fatra.cz - oddělení PVC granulátu

fatra

Výrobce PVC granulí

Identifikace vhodných zákazníků na trzích D.A.CH. (v regionu německy mluvících zemí)

Identifikace potenciálních průmyslových zákazníků B2B na trhu v regionu D.A.CH pro granuláty Fatra PVC.

Hlavní úkoly byly:

- průzkum postupů a objemů nákupů
- identifikace odpovědných osob zapojených do procesu zadávání veřejných zakázek a jejich osobní kontaktní údaje
- předběžné plánování schůzek na veletrzích

Benefit pro Fatra a.s.

Dodávka komplexní databáze pro další sledování pomocí oddělení exportního prodeje Fatra a.s. - oddělení granulátu PVC.

Zálesí a.s. – oddělení OBALY - www.zalesi.cz

Z ZÁLESÍ

Výroba a tisk laminátových trubek

Studie před uvedením na trh v Rakousku

Zálesí a.s. zamýšlelo vstup na trh v Rakousku, ale postrádali některé zásadní údaje od klíčových cílových zákazníků (výrobní čísla, použité technologie atd.).


Společnost Avantgarde GmbH provedla šetření na základě katalogu otázek.

Benefit pro Zálesí a.s.

Zálesí získala cenné údaje od potenciálních zákazníků. Rozhodnutí nevstoupit na rakouský trh bylo založeno hlavně na zjištěných průzkumu před vstupem na trh, který provedla společnost Avantgarde GmbH.

Studie proveditelnosti před vstupem na trh – výhody:

- Nízké náklady na prověřování klíčových faktorů úspěchu
- Skutečná počáteční zpětná vazba z trhu a zúčastněných stran na tomto trhu – nikoli jen z počítače
- Pozoruhodně krátká doba mezi rozhodnutím vstoupit na trh a prvním dosaženým obratem.
- Vyvarování se „slepým uličkám“ - pravděpodobný výsledek projektu známý předem.



PILECKÝ s.r.o. - www.pilecky.cz
Výrobce systémů oplocení
Identifikace vhodných a motivovaných distribučních partnerů v Rakousku

Pilecký měl několik prodejních partnerů v Rakousku a dobře rozuměl tržnímu potenciálu. Na společném setkání jsme sestavili katalog argumentů, proč by partneři v Rakousku měli uvažovat o spolupráci s Pileckým – a našli jsme k tomu pádné důvody.

Potenciální prodejní partneři pak obdrželi motivační dopis založený na silných argumentech & reklamní brožuru; několik dní poté ještě e-mail a nakonec výzvu ke tvůrčímu dialogu za účelem přípravy následného jednání.

Benefit pro Pilecký s.r.o.

Potenciální rakouští partneři uvítali, že je oslovila rakouská osoba zastupující firmu Pilecký. To usnadnilo první krok a rozeslání počátečních poptávek. S nízkonákladovým projektem přilákal Pilecký velký počet potenciálních prodejců a obdržel skutečně mnoho počátečních poptávek.


Lintech, spol. s r.o. - www.lintech.cz
Přizpůsobené vysokofrekvenční prvky montážní divize
Identifikace průmyslových B2B odběratelů působících v oblasti vysokofrekvenčních a optických vláken a propagace LINTECH jako partnera pro outsourcing / montáž

Výzkum pro společnosti využívající komponenty a konektory (vysokofrekvenční a optické) a přípravu pro outsourcing (externího zajišťování) této služby prostřednictvím společnosti LINTECH.

Sestavení databáze. Průzkum odpovědných osob rozhodujících o outsourcingu/subdodavatelských zakázkách. Návrh přesvědčivých reklamních materiálů popisujících základní rysy USP (unique selling proposition – tj.: to, co naše značka má a ostatní ne – jedná se o unikátní vlastnost produktu či značky, která výrobek odlišuje).

Předání hlavních myšlenek cílové skupině. Následná intenzivní telefonická komunikace. Sestavení užšího seznamu.

Benefit pro Lintech, spol. s r.o.

Některé společnosti v každé ze tří německy mluvících zemí projevily zájem a byly připravené zahájit dialog se společností LINTECH.

LINTECH výrazně zvýšil skupinu svých potenciálních zákazníků v příštích letech z nich bude profitovat prostřednictvím poptávek a objednávek.

Vídeň, květen 2020