



祯得文化

ZD CULTURE

www.zdwh-group.com

Building Bridges for Business

想要国际扩张与业务发展----“市场占有率是关键”

“找准目标，认清自我”-认识、理解和驾驭潜在的陷阱，走向成功

德国客户主要寻求可靠性：不仅在产品、供应链和服务水平方面，而且涉及个人沟通等方面。他们希望有一个熟悉的声音和本土联络处来处理相应的诉求---重点是业务流程的简捷化。

我们专注于服务希望进入德国和欧洲市场的中小型公司，利用我们对当地市场的了解，确保您成功进入该市场。

如果您已经在德国，我们将协助您对当前的业务形式进行分析并提出合理的建议，协助您进一步的发展。

我们认为业务拓展到德国成功的关键在于是否可以对当地市场多元化的认可及认可程度。尤其是认识和接受德国商业关系建立方式的商业文化差异以及当地商业氛围是走向成功的基础。

“找准目标，认清自己”——成功的最大因素

德国客户与中国供应商开展合作的第一步是相关理解双方的期望：在沟通、销售/售后和供应链方面，中国供应商必须符合德国客户的期望。

在欧洲市场的发展和扩张，就地化服务非常重要，也是成功开展业务的关键。就地化服务为潜在的德国客户提供了良好的信息，增加了支持，并带来了诸多优势：

本地化预言沟通，面对面客户会议、客户技术支持反应迅速、全面的产品培训和售后支持，以及物流本地区的快速反应。

为您的业务拓展计划锦上添花

凭借 30 多年的国际领导型企业实践经验与行业认知，我们能为您提供必要的技能和资源，帮助您拓展和开发具新兴市场。

愿与您密切合作，服务您的宏伟拓展计划。欢迎您随时联络！

Thomas Willemsen



Paul Lennox

