

MARTKEINTRITT / VERTRIEB in Asien mit GPS

Durch den stagnierenden Absatzmarkt in Europa und Nordamerika gewinnt der asiatische Markt für neue Vertriebswege und –strategien mehr und mehr an Bedeutung. Dabei ergibt sich für mittelständige Unternehmen die Problematik, dass man nur schwer, direkt und allein Zugang zu diesen attraktiven Märkten in China, Singapur, Malaysia, Thailand, Indonesien oder Indien bekommt. Lösungen, wie die Einschaltung von Handelshäusern oder die Einstellung von eigenen Mitarbeitern vor Ort erzielen nicht immer das gewünschte Ergebnis.



Die GPS-Organisation mit seinen Netzwerken in Singapur, China und Indien ermöglicht seinen Kunden, durch die Nutzung vorhandener Infrastrukturen eine eigene Vertriebsorganisation an den Handelsplätzen Singapur, Shanghai und Chennai (Madras) individuell und zielgerichtet aufzubauen.

Dem mittelständischen Unternehmen wird somit ein Zugang zum Absatzmarkt Fernost mit einem minimalen Kostenaufwand, äußerst geringem Risiko und überschaubarem Invest ermöglicht.

GPS agiert als Repräsentationsbüro für seine Kunden. Das Büro ist integriert in die Büroräume von GPS in Singapur, Shanghai oder Chennai. Die Hauptaufgaben dieses Büros sind u.a.:

- Ständige und exklusive Interessenvertretung des Kunden vor Ort
- Auswahl, Einstellung bzw. Abstellung von Vertriebspersonal oder Kapazitäten
- Ausbildung und Schulung von Vertriebsmitarbeitern
- Marktuntersuchung und Potentialanalyse
- Untersuchung der Vertriebskanäle
- Erste Kontakte zu potentiellen Kunden oder Kundengruppen
- Kontaktabahnung zu asiatischen Geschäftspartnern und Behörden/Verbänden
- Hilfestellung bei behördlichen Fragen und Aktionen
- Unterstützung bei der Erlangung von lokalen Genehmigungen und Zertifikaten
- Büronutzung und Begleitung bei Geschäftsbesuchen
- Unterstützung bei der Ausrichtung lokaler Messen und Veranstaltungen
- Unterstützung bei der Herstellung und Übersetzung von Publikationen

Die Vorteile dieser Lösung sind:

- Kostengünstige Dienstleistungen
- Geringes Risiko
- Kompetente Beratung und Betreuung
- Nutzung bestehender Infrastrukturen
- Zugriff auf ein bestehendes Kontaktnetz
- Erfahrungsaustausch
- Gezieltes Wachstum bis zur eigenen Niederlassung

UNSER SERVICE – Ihre Präsenz vor Ort

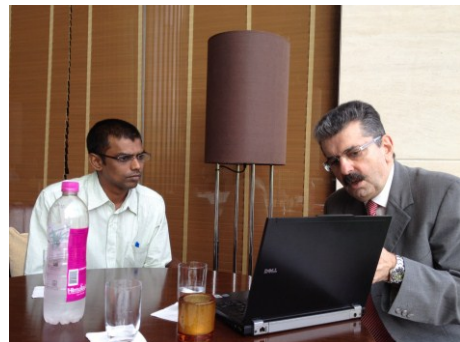
STUFE 1: Marktrecherche

Der asiatische Markt bzw. die relevante Region wird unter dem Aspekt der Marktsituation der entsprechende Industrie und Marktpositionierung anderer nationaler und internationaler Wettbewerber untersucht. Weitere zu betrachtende Aspekte wie z.B. logistische, einfuhrspezifische und steuerliche Besonderheiten auf die in der Marktrecherche eingegangen werden soll, werden vorab ausführlich besprochen. Bei Bedarf im Rahmen eines Inhouse-Workshops.



STUFE 2: Vertriebsmitarbeiter vor Ort

Der Kunde erhält die Möglichkeit einen eigenen Vertriebsmitarbeiter in die GPS Organisation (Bürostandort Singapur, Shanghai, Chennai) zu integrieren oder bestehende Kapazitäten zu nutzen. Im Falle eines exklusiven Vertriebsmitarbeiters trifft GPS eine Vorauswahl von Kandidaten entsprechend den Kundenanforderungen. Dieser Vertriebsmitarbeiter steht zu 100% dem Kunden zur Verfügung, bekommt eine komplette Infrastruktur zur Verfügung gestellt und wird durch das GPS Management betreut.



STUFE 3: Begleitung bis hin zum Aufbau eines eigenen Standortes

Unterstützungen durch GPS in Bereichen wie der Erlangung lokaler Genehmigungen und Zertifikate, Ausrichtung lokaler Messen und Veranstaltungen ebnen den Weg hin zu Ihrer Präsenz vor Ort, dem eigenen Vertriebsstandort. Die Gründung eines eigenen Unternehmens, Errichtung eines Warenlagers oder der Aufbau einer Montagelinie - GPS und sein Partnernetzwerk begleiten Sie hierbei individuell.



Kontaktadresse in Deutschland

GPS Germany – India Office
Carolin Gevers – Managing Director
Dufkampstr. 1
D-48703 Stadtlohn

Tel.: +49 (2563) 30 19 33
Fax: +49 (2563) 30 19 28
eMail: gevers@gps-logistics.com
Internet: www.gps-logistics.com