

ASISTENCE A SLUŽBY PODNIKŮM V ČESKÉ REPUBLICE



S1: DATABÁZE NA MÍRU

Vytvoření seznamu firem dle požadovaného zaměření.

Databáze může obsahovat variabilní počet kontaktů na základě sektoru a konkrétních požadavků. U každé společnosti zařazené do databáze bude podle dostupnosti údajů uveden: název společnosti, adresa, webové stránky, telefon, e-mail, popis podnikatelské aktivity.

Další informace o obchodních asistenčních službách a získání cenové nabídky:



Václava Němcová
Služby podnikům
vaclava.nemcova@camic.cz
Tel.: +420 602 762 486

S2: VYHLEDÁVÁNÍ OBCHODNÍCH PARTNERŮ

Po sdílení cílů trhu a cílového profilu firem je sestaven užší seznam potenciálních partnerů, kteří budou kontaktováni e-mailem a telefonicky. Každý průzkum je řízen individuálním přístupem a je rozdělen do tří fází:

- Analýza daného trhu
- Identifikace protistran
- Kontakt a příslušný report

Podrobněji, vyhledávání bude zpracováno podle následujících kroků:

1. Vyplnění dokumentu company profile
2. Ověření a sdílení cílové skupiny
3. Analýza předběžné proveditelnosti a tržních příležitostí
4. Vypracování databáze kontaktů dle zvoleného cíle
5. Předložení databáze kontaktů ke schválení
6. Shromáždování informačních materiálů a úpravy
7. Představení firmy po telefonu a identifikace správné kontaktní osoby v rámci společnosti
8. Zaslání prezentačních materiálů protistraně
9. Opětovné kontaktování/Recall pro ověření zájmu a shromáždění zpětných vazeb
10. Sestavení seznamu kontaktů s jednotlivými shromážděnými zpětnými vazbami

Pro každou společnost zahrnutou na seznamu kontaktů bude uvedeno:

- Název společnosti, adresa, telefon, e-mail, webové stránky
- Kontaktní osoba a jazyky používané pro obchodní komunikaci
- Zjištění míry zájmu a zpětná vazba k přijaté nabídce

S3: OBCHODNÍ ROZVOJ

Průběžná služba zaměřená na uvedení společnosti na trh prostřednictvím střednědobé a dlouhodobé spolupráce. Po sdílení strategických cílů a cílového profilu firem je na měsíční nebo čtvrtletní bázi vypracován pracovní plán s cílem vytvořit agendu jednotlivých setkání s osobami s rozhodovací pravomocí v cílových společnostech.

Podrobněji, vyhledávání bude zpracováno podle následujících kroků:

1. Vyplnění dokumentu company profile
2. Ověření a sdílení cílové skupiny
3. Analýza předběžné proveditelnosti a tržních příležitostí
4. Společná definice cílů komerčního rozvoje, kterých má být dosaženo
5. Vývoj odvětvové databáze podle identifikovaného cíle
6. Sdílení databáze ke schválení
7. Shromáždování informačních materiálů a úpravy
8. Výzva k předložení a identifikaci správné kontaktní osoby
9. Zaslání prezentačního materiálu protistranám
10. Cílené odvolání k ověření zájmu a získání zpětné vazby
11. Vytvoření předběžných schůzek (online a / nebo osobních)
12. Organizace jednotlivých jednání podle společné agendy
13. Jazyková a technicko-obchodní podpora při vyjednávání
14. Následná správa komunikace s aktivovanými kontakty

Podle předem dohodnutého harmonogramu bude doručena zpráva o postupu prací.

U každé společnosti zahrnuté do zprávy bude uvedeno:

- Název společnosti, adresa, telefon, e-mail, web
- Kontaktní osoba a jazyky používané pro komerční komunikaci
- Zjištěný stupeň zájmu a zpětná vazba k přijaté nabídce
- Možnost uspořádání individuální schůzky / termínu

V průběhu aktivity bude business support manager, který se věnuje této službě poskytovat neustálou obchodní / jazykovou podporu nezbytnou pro přípravu obchodních jednání. Komplexní nabídku všech služeb nabízených italsko-českou obchodní komorou najdete na webových stránkách www.camic.cz

