



# VILLA FRANCE

Centre d'affaires franco-allemand  
Haus der deutsch-französischen Wirtschaft



***Certains veulent vous vendre le monde entier ...***

***Nous vous proposons notre spécialité : le marché allemand !***

VillaFrance  
Le Dom GmbH  
Worringer Straße 30  
50668 Cologne  
Allemagne

info@le-dom.de  
Tél: +49 (0)221-139 75 370  
ou tél français : +33 979 99 75 30

## ALLEMAGNE : PREMIÈRE APPROCHE COMMERCIALE



### CONSULTEZ ÉGALEMENT NOS FICHES:

- Veille marché
- Test produit
- Domiciliation
- Ouverture/location d'un bureau
- Recrutement
- Recherche de partenaires commerciaux
- Rachat d'entreprise
- Prospection et acquisition de clients
- Accompagnement salons
- Commercial à temps partagé

### LE DOM GMBH / VILLAFRANCE

Worringer Str. 30

D-50668 Köln

Fon: +49 (0) 221-139 75 370

info@le-dom.de

www.le-dom.de

*Vous n'exportez pas encore sur le marché allemand et souhaitez connaître vos opportunités commerciales sur ce marché? Le Dom GmbH vous propose une prestation adaptée à vos besoins et se déroulant en trois phases:*

### PHASE 1 : APERÇU DU MARCHÉ

- **Focus marché** : informations générales sur votre secteur d'activité en Allemagne, chiffres clés, tendances et habitudes de consommation, conditions d'accès au marché
- **La concurrence locale** : les produits présents sur le marché, store check
- **Les clients cibles et la distribution** : circuits de distribution, profils des clients cibles
- **Les outils de promotion** : salons du secteur, fédérations et associations, presse spécialisée

### PHASE 2: ENTRETIENS AVEC LES PROFESSIONNELS DU MARCHÉ

Lors de la phase 2, Le Dom GmbH présente votre offre de produits ou de services à :

- De potentiels partenaires et contacts commerciaux
- De potentiels clients
- Des experts de votre secteur

L'objectif de cette démarche est de récolter, sur la base de nombreux échanges concrets, des informations qualitatives sur vos opportunités commerciales sur le marché allemand et d'échanger avec les experts du secteur voire des consommateurs sur votre offre.

Lors de la phase 2, des rencontres avec des clients, partenaires potentiels et experts de votre secteur sont également envisageables suite à la présentation de votre offre de produits.

### PHASE 3: RECOMMANDATIONS ET PLAN D' ACTIONS

- **Recommandations** : produits à mettre en avant sur le marché allemand, adaptations éventuelles de produits, adéquation ou non-adéquation des prix pratiqués, mode de distribution à privilégier, stratégie de promotion, etc.
- **Plan d'action** : proposition d'un plan d'action commercial