

Kompleksowa organizacja eksportu i importu

Ambicją każdego przedsiębiorstwa jest rozwój. Może się on realizować wielorako, np. poprzez zdobywanie nowych klientów bądź nawiązywanie współpracy z tańszymi dostawcami z zagranicy. Zagraniczne rynki otwierają przed Państwem przedsiębiorstwem całkiem nowe możliwości.

Postaramy się je dla Państwa wykorzystać.

Pomożemy znaleźć nowych kontrahentów. Nasze doświadczenie podpowiada nam, że w krajach ościennych jest wiele podmiotów, które mogą być zainteresowane Państwa produktami.

Jeśli już działają Państwo poza granicami swojego kraju, nie zaszkodzi spróbować swoich sił na innych rynkach. Niczego Państwo nie ryzykujecie. Zyskać możecie wiele.

Outsourcing działu handlu zagranicznego

Nie muszą Państwo mieć w swoich strukturach komórki odpowiedzialnej za handel zagraniczny, żeby prowadzić interesy z podmiotami spoza swojego kraju. Wystarczy zgłosić się do nas i określić swoje potrzeby.

My zajmiemy się resztą, czyli:

1. Znajdziemy kontrahenta/produkt
2. Zweryfikujemy jego solidność/jakość
3. Wynegocjujemy satysfakcjonującą Państwa cenę i warunki współpracy
4. Zorganizujemy transport.

Dzięki outsourcingowi zredukują Państwo swoje koszty stałe, ale nie stracą kontroli nad polityką handlową. W Państwa imieniu będziemy trzymać rękę na pulsie.

Zdając się na nasze doświadczenie i umiejętność funkcjonowania na arenie międzynarodowej, mogą Państwo tylko zyskać.

Własna marka

O krok przed konkurencją – to hasło napędza rozwój każdej firmy.

Proponujemy Państwu sprawdzony sposób na zyskanie przewagi nad innymi podmiotami z branży i obniżenie kosztów działalności. To zlecenie produkcji oferowanego przez Państwa asortymentu tańszemu podwykonawcom z zagranicy i wprowadzanie go na rynek jako własnego wyrobu (z Państwa znakiem towarowym).

Jesteśmy w stanie znaleźć dla Państwa solidnego kontrahenta, który zajmie się podwykonawstwem. Takie przedsiębiorstwo będzie taniej niż konkurencja w Państwa kraju wytwarzać określony produkt, który Państwo wprowadzicie na rynek jako swój.

Czy to się Państwu opłaci? Oczywiście! Najważniejsze korzyści to:

1. Mniejsze koszty produkcji
2. Mniejsze koszty wprowadzenia towaru na rynek (oszczędność na reklamie i organizowaniu kanałów dystrybucji)
3. Mocniejsza pozycja w rywalizacji z wielkimi sieciami handlowymi, korporacjami międzynarodowymi.