

Euroschumann.eu

Fragebogen Suche Vertriebspartner

SCHUMANN - Centro Gavia,
Via Cantonale-Fornasette
Monteggio
Post/Mail: P.O.Box 232,
CH-6996 Ponte Cremenaga
(Tessin / Ticino / Suisse)
fon.:+ 41 91 600 02 11

Consulting -
International Marketing
Business-Partner-Research
Geschäftspartner-Suche
Ricerca di partner d'affari
Recherche de partenaires
d'affaires

Privat:
Via Monte Grappa 2
I-21010
Castelveccana (VA)
(Lago Maggiore / Italy)
fon: 0039-03 32 52 03 18

Direct: fon: 0039-33 56 82 13 02 (No SMS) ; fax: 0039-03 32 52 25 21;
E-mail: klaus@euroschumann.eu Airports: Lugano + Milano-Malpensa

Wir würden Ihnen gern unverbindlich ein konkretes schriftliches Angebot machen. Bitten füllen Sie das nachstehende Formular für uns aus und übermitteln Sie es uns.

Ggf. geben Sie uns weitere Informationen. Wenn Sie es wünschen, rufen wir Sie gern zurück.

Klaus SCHUMANN, P.O.Box 232 CH-Ponte Cremenaga (TI / Schweiz)
 Fax: 00390332 522521; E-mail: Klaus@Euroschumann.eu

Name Ihrer Firma	
Adresse	
Telefon	
Fax	
E-mail	
Name unseres Gesprächspartners bei Ihnen	
Haben Sie eine Firmenpräsentation im INTERNET?	
Welche Waren oder Dienstleistungen möchten Sie verkaufen?	
Welches sind die typischen Abnehmer für diese Waren/Dienstleistungen?	
In welchen Markt / Märkte (Länder) möchten Sie in erster Linie hinein kommen?	
Machen Sie in diesen Ländern schon laufend Umsätze oder müssen diese Märkte neu erschlossen werden?	
Welcher Markt /Märkte (Länder) kommen in zweiter Linie in Frage?	
Bevorzugen Sie die Zusammenarbeit mit Handelsvertretern oder Zwischenhändlern (Distributoren/Vertragshändlern) oder Mischlösungen?	
Würden Sie dieses Vertriebspartnern Exklusivität einräumen - z.B. für ein Land, eine Region oder eine Branche?	
Suchen Sie reine Wiederverkäufer bzw. Provisionsvertreter oder sind Sie eventuell auch bereit zeitweise ein Fixum oder Spesenzuschüsse zu bezahlen?	
Sollte Ihr künftiger Vertriebspartner ausschliesslich für Ihre Firma arbeiten oder könnte er noch andere Dinge	

verkaufen, die für Sie keine Konkurrenz darstellen?	
Welche anderen Waren oder Dienstleistungen könnte Ihr künftiger Vertriebspartner verkaufen, bzw. vertreten mit denen er Ihnen nicht Konkurrenz macht, die er aber an dieselbe Kundschaft verkauft, an die Sie auch verkaufen wollen?	
Welches ist bisher Ihr grösster Markt?	
Welches ist bisher Ihre grösster Exportmarkt?	
Auf welche Weise verkaufen Sie dort - mit Vertreter, Vertriebspartner, direkt über Geschäftsleitung?	
Ausser einen guten, ständigen Kundenkontakt, welche anderen Voraussetzungen muss der künftige Vertriebspartner noch haben? Z.B. Auslieferungslager? Sehr spezielle technische Kenntnisse? Technische Serviceleistungen?	
In welchen Sprachen könnten Sie korrespondieren?	

Mit freundlichen Grüssen
Klaus Schumann