

Prospectmissie

Prospectmissies zijn essentieel in uw benadering van een buitenlandse markt. In dit kader helpt de Franse Kamer van Koophandel in Nederland bedrijven bij het opstellen van een afsprakenlijst met de meest geschikte partners in Frankrijk.

PRESENTATIE VAN DE DIENST

Selectie van potentiële prospect op basis van de door u gedefinieerde criteria. Contact met deze bedrijven om de relevante persoon te identificeren en uw producten en diensten te presenteren.

WERKWIJZE

- ✦ **Kick-off meeting** : presentatie van uw bedrijf en uw knowhow, het profiel van uw klanten en uw producten en diensten in bedrijf of via een videoconferentie of telefoongesprek.
- ✦ **Het zoeken van prospecten**: onderzoek met beroepsverenigingen, clusters, bedrijven en op het internet. Selectie van relevante bedrijven die het best aan uw criteria voldoen. Verificatie en validatie van prospecten door uw bedrijf.
- ✦ **Selectie en contact met prospects**: identificatie van de contactpersoon binnen het bedrijf. Telefonische benadering van de geïdentificeerde contactpersoon om uw bedrijf en zijn knowhow te presenteren. E-mail in het Frans met informatie over uw bedrijf, met de Engelse of Franse documentatie als bijlage die u ons heeft verstrekt.
- ✦ **Afspraken maken en organiseren van de agenda**: telefonische bevestiging van de interesse van de prospect in uw producten en/of diensten en het maken van een afspraak.
- ✦ **Vergadering**: analyse van het potentieel en bespreking van de te nemen maatregelen.

DUUR : 8 tot 12 weken

TARIEF ex. BTW : Start tarief : € 3000-

Fee per afspraak : € 1000-

TER AANVULLING

Deze dienst kan worden gecombineerd met andere diensten die door de Franse Kamer van Koophandel in Nederland worden aangeboden, zoals :

- ✦ Business club lidmaatschap,
- ✦ Parttime handelsagent,
- ✦ Uitbestede drietalige klantenservice.

CONTACTPERSOON



Florian Carquillat
Adjunctdirecteur / Account manager
Handelsbevordering
f.carquillat@cfcf.nl
+31 (0)20 562 82 14