

Kend din kunde Succesrig markedsføring i Tyskland

- og bliv du's med naboen

Interkulturelt | Erhvervs- og virksomhedskultur | Sprog | Branding | Pricing | Globalisering og digitalisering | Web & sociale medier | Google Adwords | Nyhedsbreve | Public Relation | SEO | E-Mails | Facebook | Målgrupper



Interkulturelt – Erhvervs- og virksomhedskultur

Hierarkisk organisationsstruktur



Sprog



If I am selling to you, then I will speak your language, aber wenn du mir etwas verkaufst, dann musst du Deutsch sprechen

(Willy Brandt, tysk forbundskansler, 1969 - 1974)



Markedsføring – Konklusion på globalisering og digitalisering

- Bliv eller find en ekspert inden du starter
- Udarbejd en social-media-redaktionsplan og brug dit indhold flere steder
- Sørg for at vinde brugernes tillid
- Lad være med bare at sælge
- Sørg for godt design og god læsbarhed, også på smartphones
- Lav indhold som folk vil like, dele og kommentere
- Vær aktiv i dine netværk
- Brug om muligt annoncering til at booste dit indhold

Tillid

Gavn

Præsentation



Ti gode råd for succes på det tyske marked

- Udforsk markedet og dine produkters chancer før markedsentré
- Kend din kunde og vær til stede, hvor din kunde er
- Forsøg ikke at ligne en tysk virksomhed
- Udarbejd en god markedsføringsplan
- Sørg for at have materiale og hjemmeside på tysk
- Kommuniker på tysk, det gør tyskerne nemlig og kend tysk kultur
- Medbring tålmodighed
- Kend din egen begrænsning og start med eksport til en enkelt delstat eller region
- Vær opmærksom på tysk lovgivning
- Ha' en finger på pulsen og vær trendy før andre er det.



Kontakt

Susanne Schlüter

Fon: +49 4608 9029 7333

Mail: susanne.schlueter@nnc-network.com



Ved interesse tilsender vi gerne hele foredraget.
Henvend dig venligst til Susanne Schlüter på
ovenstående mail eller telefonnummer

