



Digitale Geschäftsanhahnungsreise

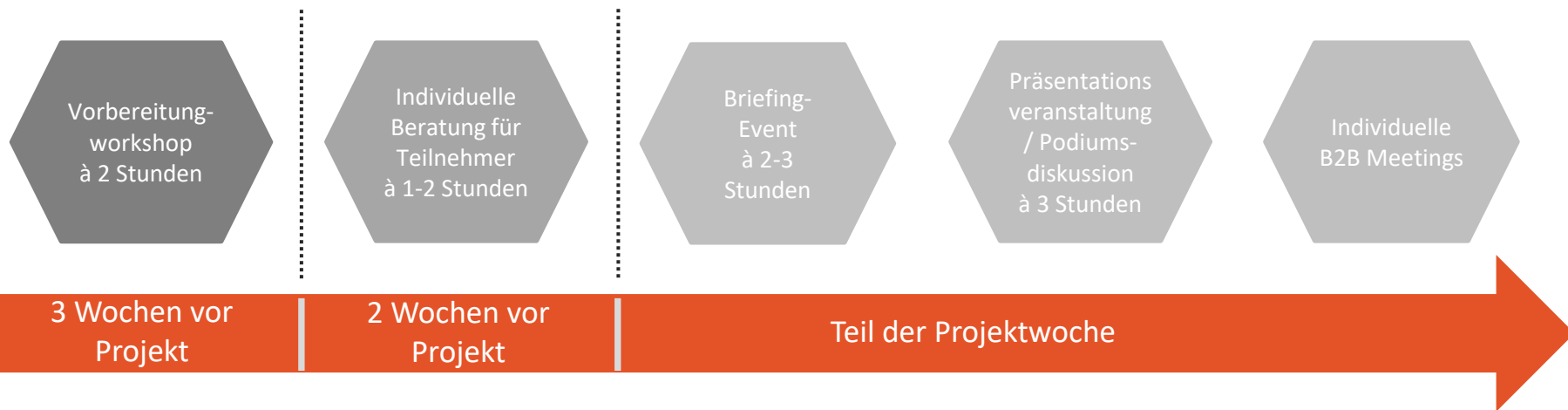
- 1 Mehrwert einer Teilnahme
- 2 Elemente der digitalen Durchführung
- 3 Vorbereitungsworkshop
- 4 Individuelle Beratung für Teilnehmer
- 5 Briefing-Event
- 6 Präsentationsveranstaltung/Podiumsdiskussion
- 7 Individuelle B2B Meetings

1. Mehrwert einer Teilnahme

Warum lohnt sich eine digitale Geschäftsanbahnung?

- ✓ Für die Teilnahme muss das Büro/Home Office nicht verlassen werden
- ✓ Keine Reisekosten
- ✓ Corona-Situation optimal für den Vertrieb nutzen, obwohl man nicht reisen kann
- ✓ Aktuell hohen Bedarf im Gesundheitssektor nutzen

2. Elemente der digitalen Durchführung



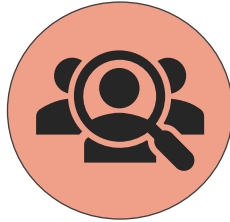
Zeitaufwand für das teilnehmende Unternehmen = 10 Stunden + Meetings (individuell skalierbar)

3. Vorbereitungsworkshop



 2h

4. Individuelle Beratung für Teilnehmer



Perfekte **Vorbereitung** auf den **Markteintritt**, um möglichst viele **potenzielle Partner** im Zielland zu **überzeugen**



1-2h



Erarbeitung eines **perfekten Pitches** mit **Unterstützung von trAIDe**, um die eigenen Produkte und Dienstleistungen bestmöglich zu präsentieren. Dieser wird an lokale Unternehmen verschickt.

5. Briefing-Event

Inhalte des Briefing Events



Registrierung von Medizinprodukten



Do's and Dont's beim Markteintritt



Best Practice eines deutschen Unternehmens, das bereits erfolgreich in den Markt eingetreten ist, zum Erfahrungsaustausch



Distributionskanäle im lokalen Markt



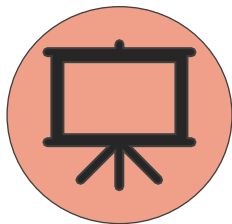
Einblick in den lokalen Gesundheitsmarkt



2-3h

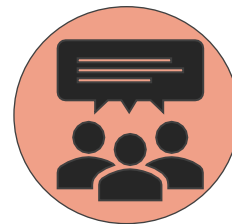


6. Präsentationsveranstaltung/Podiumsdiskussion



Vorstellung der deutschen Produkte und Dienstleistungen durch den vorbereiteten **Unternehmens-Pitch** (recorded) mit anschließender **Fragerunde** (live)

oder



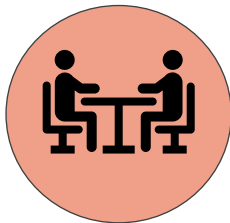
Podiumsdiskussion zum Austausch mit lokalen **Branchenexperten** (live)



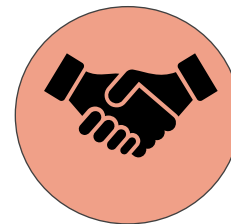
3h



7. Individuelle B2B Meetings



Nach terminlicher Absprache mit den deutschen sowie den lokalen Unternehmen finden **digitale B2B Gespräche** in einem virtuellen Raum statt



Möglichkeit der **Follow-Up** Unterstützung durch den **lokalen Partner**

 individuell