

德国项目 商业行程

委托者:

某中间的贸易型公司

适用情况:

该中国公司很有兴趣进入德国市场，需要员工在当地对潜在的商业合作伙伴或者产品进行调研，同时在德国寻找合作机会。但该公司从未与德国有过联系，类似工作对该公司来讲，是一个巨大的挑战。

任务:

该客户不论在行程预订，还是重要商业会谈的安排上都需要得到支持，除此之外，客户还需要全程有一个专业的咨询者和口译者来协助完成这项任务。

具体操作:

第一步:

- 我们安排了一次私人会谈，向客户了解该次商业行程的目的。
- 然后根据客户需要，提供多种选择方案。

第二步:

- 通过我们在德国的成熟的商业联络网络，我们与相关的生产商或者贸易公司及其管理层进行了联系。
- 然后客户选择最合适的联系人，而相应的形成目的也会由此确认。

第三步:

- 接下来我们为客户预订行程，同时将相关的文件送达客户。

第四步:

- 我们安排会讲中文的同事到机场接机，安排酒店，并确定接下来的行程。
- 在接下来的所有会见以及商讨中，不论我们的咨询工作人员还是翻译都发挥了相应的作用。

第五步:

- 当客户最终选定商业合作伙伴之后，我们的德国律师会协助起草了相应的合同。
- 当客户回到中国以后，我们的工作人员继续留在德国监控后续的流程

成果:

- 客户非常满意，因为他由此得到了大量关于德国的重要信息。
- 客户可以亲自实地收集自己需要的信息，而这些如果没有相应的支持的话，他可能不得的放弃。
- 我们的全程陪同，使得客户在咨询人员的支持下，完美的发挥自己的作用。
- 我们的支持很大程度上减轻了谈判的难度。
- 多方案可供选择，这一点节省了客户大量的成本以及时间。
- 在我们的帮助下，客户在德国的机票和酒店预订方面后得到了相当的优惠。
- 后续的检查工作确保了整个项目的安全进行。
- 客户可以随时通过我们在德国的庞大的关系网随时回访。
- 结果是，客户在实质上快捷而且低成本，低风险的对德国市场进行了考察。由此在商业竞争中占据了先机。