

## Musterangebot für das Marketingprojekt



## Erfolgreich in Italien

*Biotech und Medizintechnik sowie Chemie und Pharma*

In Zusammenarbeit mit



***Neue Geschäftsperspektiven durch außenwirtschaftliche Aktivitäten***

**Detaillierte Beschreibung der Vermarktungsaktionen in Italien**

## Vorwort

### Gute Gründe für Italien

Deutschland steht für Italien in punkto Außenhandel als Absatz- und als Lieferland an erster Stelle. Insbesondere die hohe Qualität deutscher Produkte und Technologie genießt bei italienischen Unternehmern große Wertschätzung.

Italiens Markt für Medizintechnik wird derzeit durch erhebliche Investitionen in neue Krankenhäuser belebt. Der Substitutionsbedarf bzw. die zunehmende Überalterung der Bevölkerung sorgen für weitere Impulse. Dabei deckt die Inlandsproduktion nur einen Teil des Bedarfs. Die Entwicklung des italienischen Biotechnologiesektors ist von jüngerem Datum und der Durchbruch erfolgte in diesem Bereich in Italien später als in anderen Ländern. Daher hat Italien im Vergleich zu anderen Industriestaaten großen Nachholbedarf. Deutschland ist mit seiner Spitzentechnologie des Fachbereichs das europäische Hauptlieferland für biomedizinische Produkte.

Das Marketingprojekt **biotechgermania.it** beinhaltet verschiedene Marketing-Aktionen, die eine effiziente Lösung zur erfolgreichen Positionierung Ihres Unternehmens/Ihrer Produkte<sup>1</sup> auf dem italienischen Markt darstellen.

Durch unsere Erfahrung in der Vermarktung von Produkten aus dem deutschsprachigen Raum (Deutschland, Schweiz, Österreich) auf dem italienischen Markt sind wir in Planung und Durchführung solcher Marketing-Aktionen sehr erfolgreich. Hinzu kommt, dass **SBS** seit 2008 in den Branchen Biotechnologie und Medizintechnik Vermarktungshilfeprojekte für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie durchführt und entsprechend **bestens mit dem Fachbereich vertraut** ist. Ebenso können wir auf die hervorragend funktionierende Zusammenarbeit mit den wichtigsten Fachverbänden für Biotechnologie und Medizintechnik in Deutschland und v.a. in Italien aufbauen.

Indem mehrere Marketing-Strategien kombiniert werden, wird Ihrem Unternehmen an verschiedenen Stellen und zu unterschiedlichen Zeitpunkten Aufmerksamkeit verliehen. Auf diese Weise erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, das Interesse von potentiellen italienischen Geschäftspartnern zu wecken. Der **Wiedererkennungseffekt** und die Lancierung der Informationen über **verschiedene Kanäle** führen zu einem Gewinn an Seriosität und Bedeutung - die Attraktivität wird erhöht.

Ziel unserer Dienstleistungen:

- Vermarktung Ihres Unternehmens
- Vermarktung Ihrer Produkte und Technologien
- Handbuch zum Thema „Erfolgreich in Italien“
- Auswahl von potentiellen italienischen Geschäftspartnern
- Organisation von persönlichen Unternehmertreffen in Italien

<sup>1</sup> Um das Leseverständnis zu vereinfachen, wird im Folgenden nur von „Ihr Unternehmen“ gesprochen, welches die Produkte mit einschließt. Für die erfolgreiche Durchführung des Marketingprojekts werden wir gemeinsam eine oder mehrere Produkte/Produktgruppen auswählen, die in Italien vermarktet werden sollen.

## Durchführung

Zunächst erfolgt eine **Analyse des italienischen Marktes** mit Fokus auf den zu vermarktenden Produkten oder Produktgruppen. Anschließend führen wir eine personalisierte Direktmarketing-Kampagne durch, in der wir Ihr Unternehmen ausgewählten Firmen (anhand eines von Ihnen erstellten Anforderungsprofils) in Italien präsentieren.

Zu diesem Zweck gestalten wir eine **Kommunikation auf Italienisch**, die auf von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen basiert und sich an die *Corporate Identity* Ihres Unternehmens anpasst (Firmenprofil sowie Beschreibung Ihrer Produktpalette). Hierbei legen wir besonderen Wert auf zwei Dinge: Zum einen auf die Darstellung der technischen Inhalte, zum anderen auf die „Anpassung“ der Informationen an die Bedürfnisse des italienischen Marktes. Um ein Produkt erfolgreich auf einem ausländischen Markt zu etablieren, müssen bei der Übersetzung vor allem kulturelle Unterschiede und Besonderheiten des Zielmarktes berücksichtigt werden. Dadurch wird den italienischen Firmen maximale Seriosität vermittelt und ihre Aufmerksamkeit geweckt. Die Promotion in der Landessprache vereinfacht den Informationsaustausch und vergrößert die Wahrscheinlichkeit, Interesse bei den italienischen Firmen hervorzurufen.

In einem zweiten Schritt erstellen wir eine **Datenbank** mit Firmen, die dem gemeinsam mit Ihnen entworfenem Anforderungsprofil entsprechen. In einer daran anschließenden **Telemarketingaktion** werden die Firmen kontaktiert (Erstkontakt). An die Interessenten werden personalisierte Begleitschreiben mit der digitalen Präsentation Ihres Firmenprofils sowie einer Beschreibung Ihrer Produktpalette als Anlage via E-Mail bzw. als Fax-Version versendet (**B2B**). In einer telefonischen Nachfassaktion wird der Erhalt der Nachricht überprüft und die Kommunikation gegebenenfalls erneut versendet (Zweitkontakt).

Parallel zu den Telemarketing-Aktivitäten leisten wir auch **Pressearbeit**. Das italienische Internetportal **www.biotechgermania.it** dient sowohl der zusätzlichen Verbreitung von Informationen auf dem italienischen Markt als auch der Veröffentlichung der Produkt- und Unternehmensprofile der teilnehmenden deutschen Unternehmen. Mittels Telemarketing und Pressearbeit wird dieses Portal bereits seit März in Italien intensiv vermarktet. Interessierten Unternehmen ist damit unmittelbar ab der Teilnahme an der zweiten Edition des Marketingprojekts „Erfolgreich in Italien“ ein hoher Bekanntheitsgrad in Italien garantiert.

Die Platzierung von redaktionellen Artikeln in Fachzeitschriften und Internetportalen sowie die Kontaktaufnahme mit Verbänden und Institutionen (**Multiplikatoren**) steigert die Verbreitung der Informationen unter den italienischen Unternehmen und bringt somit zusätzliche Erfolge. Pressearbeit kann u.U. auch für spezielle, patentierte, Produkte geleistet werden, insofern diese eine Neu- oder Besonderheit darstellen.



Abb.1: Screenshot der Projekthomepage [www.biotechgermania.it](http://www.biotechgermania.it)

Nach Beendigung der Telemarketing-Aktionen und der Akquise der potentiellen italienischen Geschäftspartner werden wir einen Tag mit Unternehmertreffen in Mailand, dem italienischen Zentrum der Life Sciences, und eventuell einen zweiten Tag an einem weiteren Ort wie z.B. in Florenz oder in Rom organisieren. Im Rahmen dieses/dieser eintägigen Treffens können Sie Ihre Produkte präsentieren, Produkt- und Verkaufsgespräche führen, Kontakte knüpfen und Ihren Markteintritt in Italien planen. Wir erstellen im Voraus eine Meeting-Agenda für die Gespräche, in denen Sie persönlich die interessierten italienischen Unternehmen kennen lernen können und die Möglichkeit haben, intensiv über eine mögliche Zusammenarbeit zu sprechen. Das SBS-Personal sowie unsere externen bilingualen Mitarbeiter stehen Ihnen für Dolmetschertätigkeiten den gesamten Tag zur Verfügung.

Nach Abschluss unserer Marketing-Aktion erhalten Sie einen **Activity-Report** mit der Analyse und der Statistik der Ergebnisse. Außerdem übersenden wir Ihnen die komplette Datenbank mit allen Informationen zu den durchgeführten Telefonaten.

## Dienstleistung 1

### Kommunikation auf Italienisch

**Fax-Material** → Erstellung von Kommunikationsmaterial auf italienisch.  
**Mailing-Material** → **Der Schwerpunkt liegt hierbei auf den technischen Informationen und Details.** Das Material wird an die *Corporate Identity* Ihres Unternehmens angepasst.

Inhalte: Darstellung Ihres Unternehmens und Ihrer Haupt-Produkte

Format: PDF-Format in Farbe für Mailings, S/W-Version für Fax

Der Inhalt der Kommunikation basiert auf von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen. Falls bereits Material auf Italienisch existiert, überarbeiten wir dieses bzw. korrigieren eventuelle Fehler. Durch den geringen Speicherplatz kann die Broschüre z.B. auch als Download auf Ihre Homepage gestellt werden.

**Anschreiben** → Erstellung eines personalisierten Begleitschreibens auf Italienisch.

## Dienstleistung 2

### Erstellung einer Datenbank

**Auswahl der geeigneten Zielgruppen** → Recherche nach möglichen italienischen Geschäfts- und Kooperationspartnern in unseren Datenbanken (Dun&Bradstreet – Italien), im Internet und in Ausstellerlisten entsprechender Fachmessen.

Eingrenzung der Zielgruppe auf Basis des gemeinsam erstellten Anforderungsprofils (Kriterien u.a.: Branche, Aktivität, Umsatz, Standort):

- Einzelne *buyer* nach Sektoren
- Importeure
- Großhändler
- Forschungsinstitute und Universitäten
- Weitere auf Wunsch/Anfrage

## Dienstleistung 3

### Telemarketing (B2B)

- 1. Telefonische Kontaktaufnahme** Erste telefonische Kontaktaufnahme mit den Firmen der Datenbank. Kontakt mit der verantwortlichen Person des Bereichs „Einkauf“ oder „Technik und Entwicklung“

Kurzpräsentation Ihres Unternehmens mit speziellem Fokus auf dem/n zu vermarktenden Produkt/en.

- Mailing** → Versand des erstellten Kommunikationsmaterials (kurze Version im PDF-Format) mit personalisiertem Begleitschreiben (via E-Mail bzw. Fax).

- 2. Telefonische Kontaktaufnahme** Telefonisches Follow-Up: Nachfassaktion bei den möglichen italienischen Interessenten, die schon telefonisch kontaktiert und angeschrieben wurden.

Verifizierung des Erhalts des Informationsmaterials, bei Bedarf erneuter Versand.

- Temporäre Desk Aktivität** → Während der gesamten Promotionsaktion Kommunikation der Telefon- und Faxnummer sowie der Email- Adresse der SBS- Mitarbeiter.

Beantwortung von Fragen zu Ihrem Unternehmen/ Ihren Produkten auf Italienisch. Bei Bedarf Übersetzung und Senden von weitergehenden Informationen.

## Dienstleistung 4

Ihr Internetauftritt für Italien:

### Italienische Webseiten

**Kurzversion Ihrer aktuellen Internetseite auf Italienisch** → Auf Anfrage erstellen wir eine italienische Kurzversion Ihres deutschen Internetauftritts, um den italienischen Firmen die Möglichkeit zu bieten sich auch auf Ihrer Homepage zu informieren. Diese Kurzversion basiert auf den erstellten Unternehmens- und Produktprofilen und wird Ihrer bereits bestehenden Webseite angepasst.<sup>2</sup>

**Präsentation Ihres Unternehmens mittels eines italienischen Portals** → Die Internetseite **www.biotechgermania.it** dient als exklusives Referenzportal für das Projekt. Es wird zweisprachig geführt, Informationen sind sowohl auf deutsch als auch auf italienisch erhältlich.

Hier können sich italienische Firmen gezielt über die deutschen Biotech und Medizintechnik Unternehmen und ihre Produkte informieren. Die erstellten Profile sind als Download verfügbar. Außerdem werden Informationen zu den Unternehmertreffen in Italien bereit gestellt, die benötigten Anmeldeformulare finden sich ebenfalls im Downloadbereich.

Darüber hinaus stellt diese Seite ein Instrument zur Pressearbeit und zur Verbreitung von Informationen über das Marketingprojekt mittels italienischer Multiplikatoren dar.

## Dienstleistung 5

### Pressearbeit

**Presserecherche** → Recherche nach geeigneten Fachzeitschriften, Online-Publikationen und Internetportalen der Branche.

**Platzierung von redaktionellen Artikeln** → Erstellung bzw. Übersetzung und Anpassung von Pressemitteilungen für den italienischen Markt. Telefonische Kontaktaufnahme, Zusendung der Pressemitteilung an die Redaktionen, die Interesse an einer Veröffentlichung eines Artikels geäußert haben.

<sup>2</sup> Falls Sie noch nicht über einen Internet-Auftritt verfügen, diesen aber wünschen, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf. Die Erstellung einer Webseite in den Sprachen deutsch und italienisch, ggf. auch englisch, wird in diesem Fall separat fakturiert, da sie nicht Bestand des Marketingprojekts ist.

## Dienstleistung 6

### Unternehmertreffen

- Organisation eines eintägigen Unternehmertreffens in Italien** → Um das Marketingprojekt erfolgreich abzuschließen, werden wir **mindestens ein finales Treffen in Italien** zwischen den deutschen und italienischen Unternehmen organisieren. Ein Treffen wird sehr wahrscheinlich in Mailand als dem Zentrum der italienischen *Life Sciences* stattfinden; ein eventuelles zweites Treffen würde in einem weiteren Zentrum des Fachbereichs abgehalten, entweder in Florenz oder in der Hauptstadt Rom. Für die Geschäftstreffen ist der Monat **Oktober 2009** angestrebt. In einem eigens angemieteten Saal werden Sie Gelegenheit haben, Ihre Produkte vorzustellen und potentielle Geschäftspartner kennen zu lernen.
- Erstellung einer Meeting-Agenda** → Anhand der Telemarketing-Aktion werden diejenigen italienischen Unternehmer eingeladen, die Interesse an Ihrem Unternehmen bekundet haben. Wir erstellen einen Terminkalender für Sie, um Ihnen in ca. 45-minütigen persönlichen Gesprächen die Möglichkeit zu geben, Geschäftspartner kennen zu lernen und Verkaufs- und Produktgespräche zu führen. Selbstverständlich wird es Ihnen auch möglich sein, sich außerhalb der Meeting-Agenda mit weiteren Unternehmern zu unterhalten und Ihre Produkte zu präsentieren.
- Weitere Unternehmertreffen** → Falls ein italienisches Unternehmen verhindert ist, an dem Treffen teilzunehmen, versuchen wir einen Ersatztermin (wenn möglich am Vor- oder Folgetag) zu organisieren und Sie in die italienische Betriebsstätte begleiten.
- Übersetzerdienste** → Es werden den ganzen Tag über bilinguale Mitarbeiter von SBS anwesend sein. Falls die persönlichen Gespräche nicht auf Englisch abgewickelt werden können, stellen wir Ihnen einen Mitarbeiter zur Verfügung, der für beide Parteien übersetzt.

## Dienstleistung 7

### Abschlussbericht

**Bericht** → Nach Abschluss der Direktmarketing-Kampagne und im Anschluss an die Unternehmertreffen in Italien erhalten Sie eine Darlegung der erhobenen Daten und Informationen:

- eine komplette Datei mit Informationen zu den durchgeführten Telefonaten
- Vorschläge und Tipps für weitere Marketingstrategien

## Kosten

**Kosten** → Die Kosten<sup>3</sup> für die komplette Marketingkampagne für Ihr Unternehmen betragen €3.000,00\*

\* Die Gesamtkosten für diesen Auftrag betragen € 3.000 und werden wie folgt nach Erhalt der Rechnung auf das Konto von SBS überwiesen:

- € 1.500 im Voraus nach Auftragsbestätigung
- € 1.500 nach Abschluss des Projektes
- Externe Kosten (d.h. anfallende Tätigkeiten auf Anfrage außerhalb des Auftragsrahmens, wie z.B. Versendung von Infobroschüren per Post etc.) werden gemeinsam gesondert berechnet

Für weitergehende Informationen können Sie sich gern an uns wenden

**Thomas Nytsch**

Tel. +39 06 39031190

Fax +39 06 39031161

[info@sbs-business.com](mailto:info@sbs-business.com)

[www.biotechgermania.it](http://www.biotechgermania.it)

<sup>3</sup> Ohne MwSt. (laut Richtlinie 79/1070/EWG des Rates vom 6. Dezember 1979 werden diese nicht berechnet und aufgeführt).