



# Digitale Geschäftsanhahnungsreise

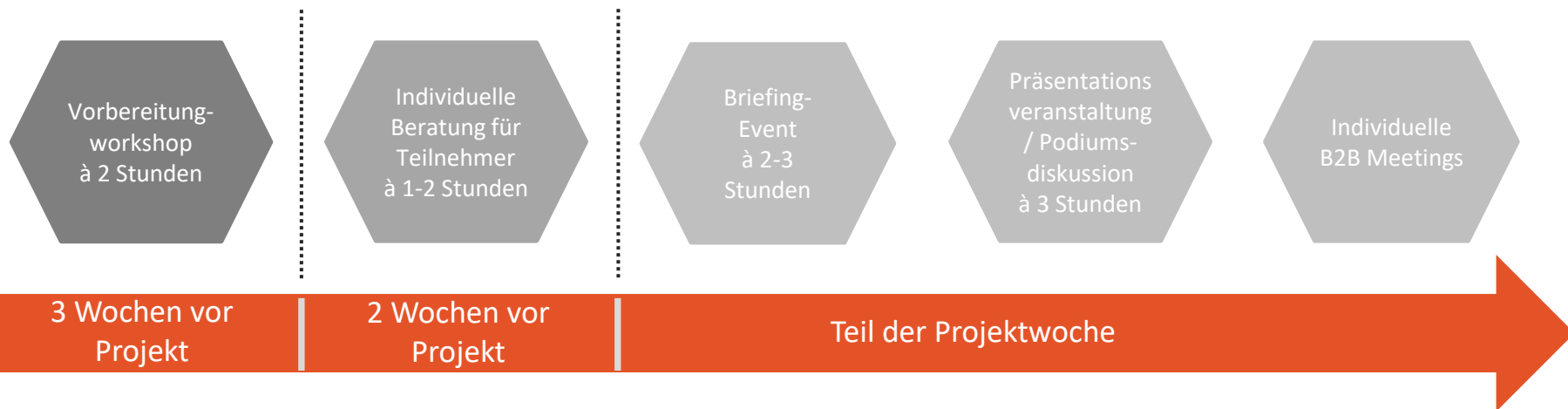
- 1 Mehrwert einer Teilnahme
- 2 Elemente der digitalen Durchführung
- 3 Vorbereitungsworkshop
- 4 Individuelle Beratung für Teilnehmer
- 5 Briefing-Event
- 6 Präsentationsveranstaltung/Podiumsdiskussion
- 7 Individuelle B2B Meetings

# 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 Vertriebsnutzen, obwohl man nicht reisen kann
- ✓ Aktuell hoher Bedarf im Gesundheitssektor

## 2. Elemente der digitalen Durchführung



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



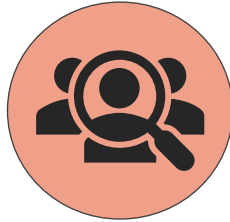
# 3. Vorbereitungsworkshop



2h



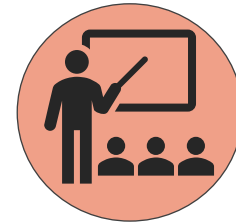
# 4. Individuelle Beratung für Teilnehmer



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



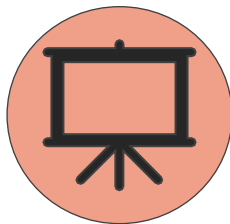
Einblick in den lokalen Gesundheitsmarkt



2-3h

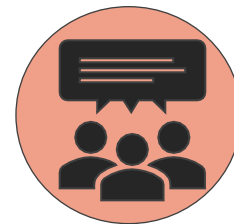


# 6. Präsentationsveranstaltung/Podiumsdiskussion



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

oder



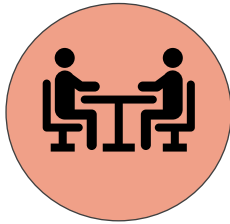
**Podiumsdiskussion** zum Austausch mit lokalen **Branchenexperten** (live)



3h

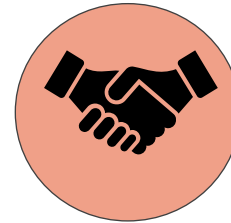


# 7. Individuelle B2B Meetings



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

 individuell



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