



activate
your trade





- ▶ **Jak wybrać rynki eksportowe?**
- Jak rozwijać sprzedaż eksportową?**
- Jak pozyskiwać zagranicznych kontrahentów?**
- Jak zabezpieczyć transakcje eksportowe?**
- Jak finansować rozwój eksportu?**

**Jeżeli szukacie odpowiedzi
na te pytania, to znaczy,
że powinniśmy
zacząć współpracę.**

Itro
Sebastian Sadowski-Romanow
S. Sadowski - Romanow



international trade
& representative office

to międzynarodowy zespół specjalistów, posiadających wieloletnie, praktyczne doświadczenie w handlu międzynarodowym. Zdobytą w ten sposób wiedzę o rynkach zagranicznych zmieniliśmy w zestaw skutecznych narzędzi rozwoju eksportu. Nakierowani jesteśmy na doradztwo zapewniające długofalowy rozwój sprzedaży produktów i usług za granicą.



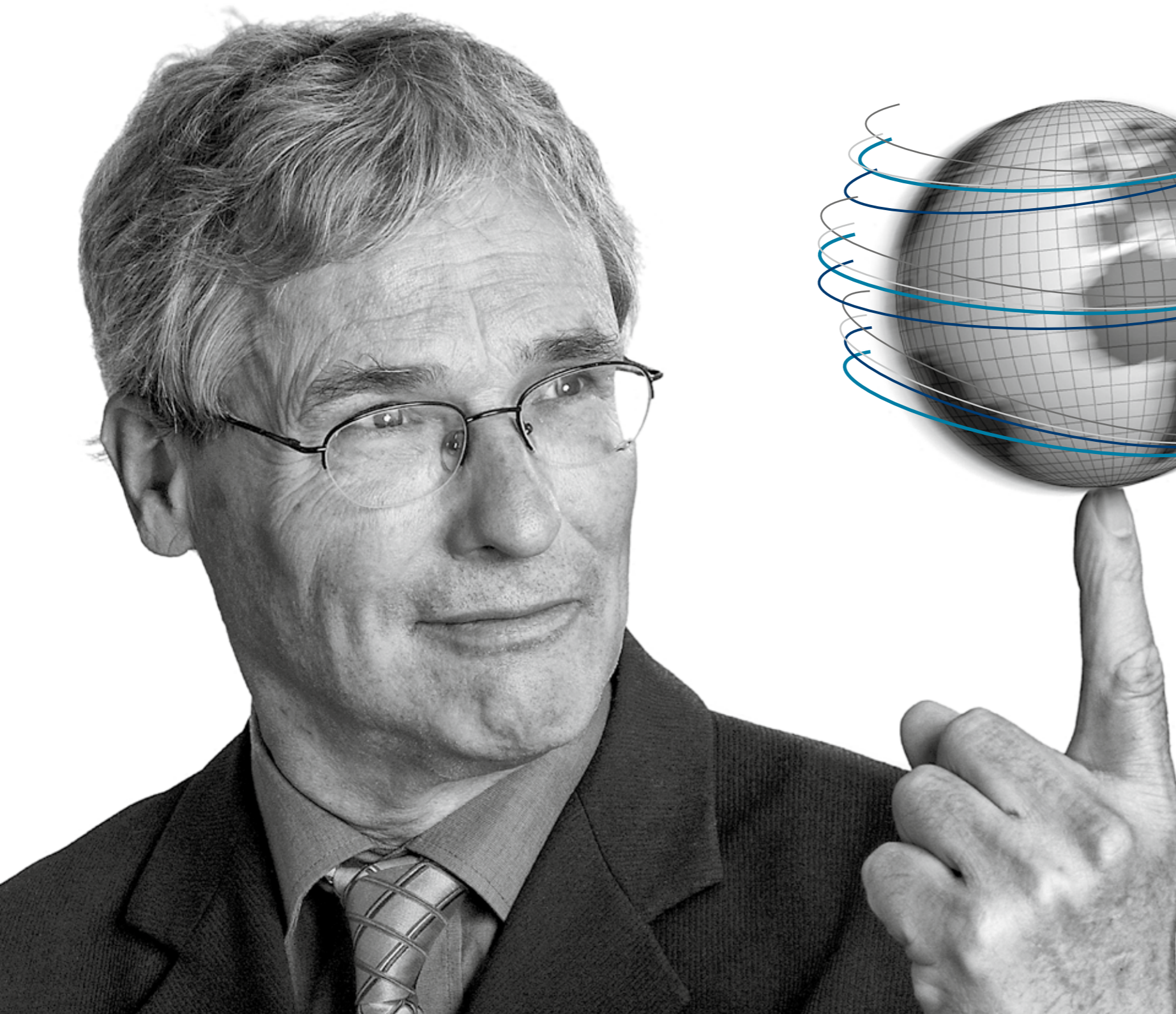
Nasze usługi to min.:

- analiza potencjału eksportowego Klienta
- analiza danych statystycznych eksportowanego towaru
- opracowanie strategii wejścia na rynek
- przygotowanie materiałów marketingowych
- outsourcing działu eksportu

Dlaczego wybrać Itro?



Co ➤ oferujemy?



🔄 Rozwój sprzedaży

Międzynarodowy zespół Itro zajmie się rozwojem sprzedaży i negocjacjami w ramach usługi outsourcingu działu eksportu. Wykorzystaj nasze siły sprzedażowe do ekspansji na rynki zagraniczne.

🔄 Indywidualna misja gospodarcza

W ramach misji gospodarczej podstawą jest organizacja spotkań handlowych, a nie tylko obsługa techniczna wyjazdu. Koordynatorzy Itro umówią odpowiednie spotkania z potencjalnymi kontrahentami.

🔄 Udział w targach

Nie czekaj aż cię znajdą. Przygotowanie stoiska i materiałów marketingowych to połowa sukcesu. Najważniejsze jest umówienie spotkań handlowych. Koordynatorzy Itro umówią spotkania jeszcze przed wyjazdem firmy na targi.

1. Baza danych

Zapoznajemy się z potrzebami i możliwościami Naszego Klienta. Budujemy od podstaw dedykowaną bazę potencjalnych kontrahentów, którą na bieżąco aktualizujemy. Dzięki niej nasz Klient uzyskuje informację, jakie rynki będą dla niego najbardziej odpowiednie. Znajdujemy osoby decyzyjne w interesujących nas firmach, którym możemy przedstawić ofertę.

2. Marketing

Tworzymy logo, hasło reklamowe, oficjalny fanpage, oraz stronę internetową. Regularnie wysyłamy zaktualizowane cenniki firmom, które mogłyby być zainteresowane ofertą naszego Klienta. Materiał informacyjno-reklamowy ma atrakcyjną graficznie formę newslettera i jest przygotowany profesjonalnie w języku odbiorców.

3. Kontakt telefoniczny

Nasi specjaliści prowadzą intensywne rozmowy telefoniczne. Sprawdzamy, które firmy są zainteresowaną ofertą naszego Klienta.

to **Jak działa?**
(droga do sukcesu)



2

4

5

4. Selekcja kontrahentów

Dzięki wcześniej przeprowadzonym działaniom, rozmowom telefonicznym i mailingom - dla naszego Klienta wybieramy grupę firm o największym potencjale współpracy. Przy selekcji dbamy również o to, aby zasugerowane przez nas firmy były wiarygodnymi partnerami biznesowymi.

5. Rozpoczęcie sprzedaży

Umawiamy spotkania z potencjalnymi kontrahentami zza granicy, negocjujemy jak najatrakcyjniejsze dla naszego Klienta warunki umowy, obsługujemy obcojęzyczną dokumentację handlową. Wspieramy naszego Klienta na każdym etapie procesu sprzedaży.

6. Sukces naszego Klienta

Dzięki naszym staraniom Klient poszerza lub rozwija nowe rynki zbytu. Sukces naszego Klienta jest naszym sukcesem.

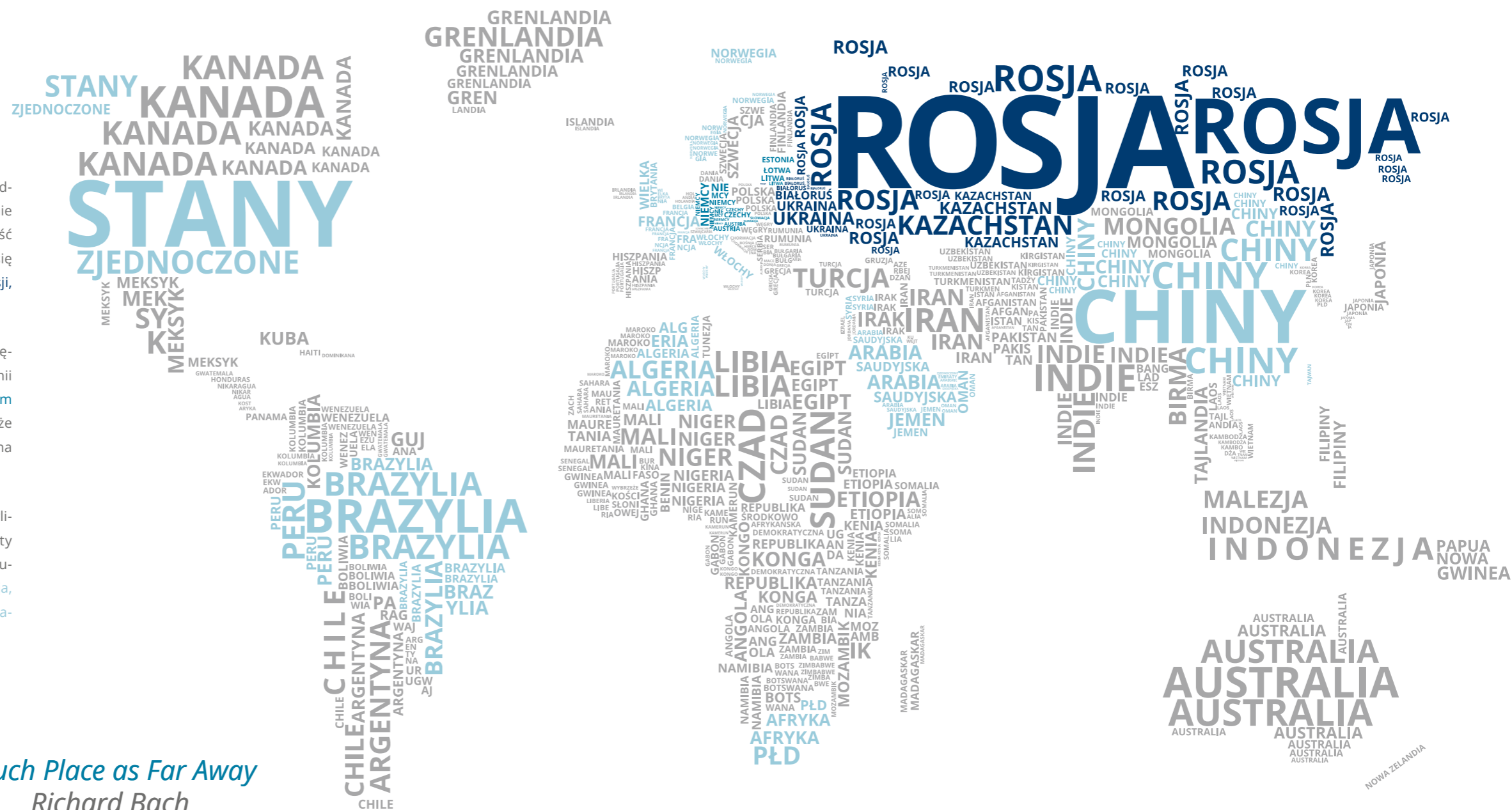
sukces

zysk

nowe
rynki

Gdzie pracujemy?

- Zaznaczone kolorem granatowym rynki wschodnie to nasza specjalność. Bogate doświadczenie zespołu, praktyczna wiedza o rynkach, znajomość języków, ilość zrealizowanych projektów - składa się to na naszą wysoką skuteczność na rynkach Rosji, Ukrainy, Kazachstanu i Białorusi.
- Rozwijając eksport polskich przedsiębiorców, często stykamy się z rynkami naszych sąsiadów z Unii Europejskiej, Niemiec, Austrii, Czech i Słowacji. Posiadając zaplecze eksperckie i duże doświadczenie, chętnie podejmujemy się działań na tych rynkach.
- Najjaśniejszym odcieniem niebieskiego zaznaczyliśmy inne rynki, na których realizowaliśmy projekty związane z rozwojem eksportu. W grupie tej znajdują się Chiny, USA, Włochy, Wielka Brytania, Francja, Szwecja, Norwegia, RPA, Brazylia, Peru, Algieria, Arabia Saudyjska, ZEA, Syria, Oman oraz Jemen.



*There's No Such Place as Far Away
Richard Bach*

Co nas wyróżnia?



Znajomość rynków docelowych

Naszą skuteczność zapewnia międzynarodowy zespół, znajomość języków obcych i sprawne poruszanie się w różnych kulturach biznesowych.



Nacisk na rozwój sprzedaży

Zajmujemy się nie tylko doradztwem w rozwoju sprzedaży, bierzemy też aktywny udział w tworzeniu sieci dystrybucyjnej Klienta, budując i wdrażając modele biznesowe dopasowane do rynku docelowego.



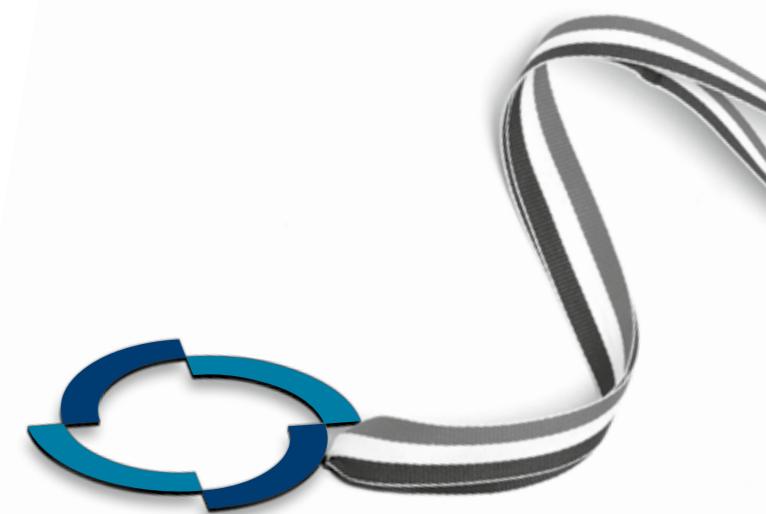
Użyteczna baza danych

Budujemy dedykowane bazy danych, które są pierwszym wstępnym badaniem rynku, struktury handlowej i kanałów dystrybucji. Bazę dostosowujemy do CRM Klienta i stawiamy na jej użyteczność w pracy handlowca.



Efektywne spotkania

Głównym celem wyjazdów zagranicznych jest pozyskanie nowych kontrahentów. Jest to możliwe tylko wówczas jeżeli spotkania biznesowe zostaną przygotowane profesjonalnie i z odpowiednim wyprzedzeniem.



jak wspieramy polski eksport?



NEXPO

To platforma umożliwiająca odwiedzenie realnych imprez targowych w wirtualnej przestrzeni, narzędzia do optymalizacji działań targowych. Możliwość nawiązania kontaktów biznesowych na całym świecie nie wychodząc z biura. Mapa imprezy targowej, pobieranie materiałów marketingowych w wersji elektronicznej, pre-fair matchmaking i wiele innych innowacyjnych rozwiązań dla Organizatorów, Wystawców i Odwiedzających międzynarodowe imprezy targowe.



POLSKA Wirtualna Wystawa Narodowa

W wyniku zdobytych doświadczeń, podczas wprowadzania polskich firm na rynki zagraniczne, stworzyliśmy unikalne narzędzie do promocji Polski w trzech głównych dziedzinach - Biznes, Inwestycje i Turystyka. Stworzyliśmy również pierwszą na świecie interaktywną bazę danych - w połączeniu z platformą wirtualnych imprez targowych - promowaną na całym świecie przez polskie instytucje państwowe wspierające rozwój eksportu.





ITRO Sp. z o.o. | ITRO Co., Ltd., Aleje Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa

ORCO Tower | 17 p. biuro nr. 2, email: info@itro.pl, tel.: +48 22 188 17 17, fax.: +48 22 188 13 59

www.itro.pl