

# HOE DE JUISTE TARGET MARKT TE VINDEN

EN ER EEN SUCCES VAN TE MAKEN

ROB VAN VEEN  
Brussel 13 juni



**BNP PARIBAS**  

---

**FORTIS**

De bank voor een wereld in verandering

# HOE DE MARKT TE KIEZEN

1. **WELKE MARKT?**
2. **WAT ZIJN DE SLEUTELS?**
3. **DE EXECUTIE**



1

# WELKE MARKT



# Welke markt is het meest interessant

---

De essentiële vragen:

- Hoe hebben we de interesse opgewekt – communicatie, beurzen, referentie projecten
- Wie heeft interesse getoond in onze producten/services?;
- In welke markt heb ik het snelst tractie?;
- Wat is de investering om de markt te betreden?;
- Hoeveel geduld moet ik hebben?
- Hebben we de interne resources om dit goed op te volgen?

2

# DE SLEUTELS



# De stappen van idee naar executie

You are looking for a new supplier to make prices more competitive? A distributor with a suitable network to distribute your product? You want to set up a Joint Venture?

You plan to expand your business and enter new markets? You would like to get more detailed information concerning a specific area to assess its potential?

You plan to set up a Joint Venture, a branch? You want to benefit from the advantages offered by a Business Representation?



# 3

# DE EXECUTIE



# Zorg voor de juiste opvolging

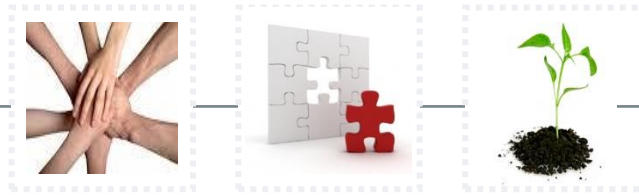
---

- Opstellen van de contracten;
- Certificering en import formaliteiten;
- Duidelijke targets zetten;
- Wie doet de tijdige opvolging van de agent/distributeur?
- Bepalen van de juiste marketing tools – communicatie, beurzen, key-accountmanagement;
- Offerte trajecten, prijszetting en opvolging;
- Betaald worden 😊
- .....





# Wat brengen wij



- ❑ **Commitment** – Our team is at your disposal throughout the project
- ❑ **Guaranty** – BNP Paribas selects a high quality network for you
- ❑ **Satisfaction** – A survey is sent at the end of the project to validate your approval

**TRADE DEVELOPMENT  
is your key to SUCCESS!**



**DANK U**

