



Kostensparende, risikoarme Strategie zur Einführung Ihrer Technologie in Nordamerika

- Machen Sie es richtig, von Anfang an.

Growth Technical Marketing (GTM) hat heute eine neue Strategie für kleine und mittelständische Technologieunternehmen angekündigt, die diesen Unternehmen bei der Einführung ihrer Produkte und Technologie in die Vereinigten Staaten hilft.

GTM Gründer, Tim Edwards sagt: "Die Eröffnung eines einfachen Büros in Nordamerika erfordert eine beachtliche Investition, oft mehr als \$1 Million Dollar im ersten Jahr. Dies ist ein großes Risiko, vor allem, da Sie noch nicht wissen, ob eine Nachfrage für ihr Produkt besteht, ob Sie das richtige Team haben und ob die notwendige Logistik vorhanden ist. Vielleicht brauchen Sie noch kein Büro in den Vereinigten Staaten, aber Sie brauchen zusätzliche Informationen, um sicher zu gehen, dass sich eine derartige Investition lohnt. Ein abgestuftes Markteintrittskonzept gibt Ihnen die Antworten auf viele Fragen, die letztlich über Erfolg und Misserfolg entscheiden, bevor Sie diese große Investition machen.?"

Als Ihre Kontaktperson vor Ort, kann GTM in den Vereinigten Staaten alles notwendige erledigen, bis für Sie der richtige Zeitpunkt gekommen ist, ein Büro hier zu eröffnen. Diese Vorarbeit hilft bei der Beantwortung wichtiger Fragen, wie z.B.: gibt es eine Nachfrage für Ihr Produkt? Wo können Sie im gegenwärtigen Wettbewerbsraum den richtigen Standort finden? Wie sieht das amerikanische Preisniveau aus? Gibt es spezifische amerikanische Kundenbedürfnisse? Was haben führende Händler und Vertriebskanäle zu sagen? Gibt es irgendwelche gesetzlichen und behördlichen Bestimmungen, die zuerst zu erfüllen sind?

Je nach ihrem Geschäftsmodell, Produkt oder Ihrer Dienstleistung, kann ein abgestuftes Eintrittsprogramm folgendermaßen aussehen:

1. Lernphase: GTM kann Ihnen helfen, die Nachfrage für ihr Produkt, Preisniveaus, das lokale Wettbewerbsklima, die vorhandenen Vertriebskanäle sowie das nordamerikanische Kundenverhalten besser zu verstehen. GTM kann Ihnen bei der Marktforschung, Wettbewerbsanalyse, Markenbotschaft sowie bei der Schaffung Ihres Unternehmensmottos behilflich sein. GTM kann Sie bei der Teilnahme an wichtigen Fachmessen unterstützen als auch Vertriebskanäle und Großkunden identifizieren und beauftragen.
2. Testphase: Um die Nachfrage richtig einzuschätzen und den Verkauf Ihres Produktes in den U.S. zu initiieren, kann GTM mit gesetzlichen Bestimmungen helfen, Call Center- Unterstützung und Lieferungserfüllung durch Dritte (Lagerung und Versand) einrichten und beim Import, bei der Online-Werbung und sozialen Medien behilflich sein. GTM hilft bei der Koordination von technischer Unterstützung mit Ihrer zentralen Dienststelle, bei Wartungs- und Austauschserviceleistungen durch Dritte, bei Online-Händlern als auch bei Vertriebs-Training und Unterstützung.
3. Wachstumsphase: Nachdem sich Ihr Geschäftsmodell durch den ersten Verkaufserfolg bewiesen hat, kann nun Ihr Erfolg durch eine Eröffnung einer Niederlassung in den U.S. weiter ausgebaut werden. GTM kann hierbei helfen: den richtigen Standort zu lokalisieren sowie Büro Logistik, Telefon, Möbel, Bankgeschäfte und Personal zu organisieren. GTM kümmert sich zudem um die Öffentlichkeitsarbeit, Marktkommunikation, Blogs, Fachzeitschriften Produktbewertungen und fortlaufende Marketingunterstützung.

GTM kann Ihnen den Sprung in den Nordamerikanischen Markt erheblich erleichtern und große Kosten einsparen. Hören Sie auf zu spekulieren, ob Ihr Produkt erfolgreich sein kann und beginnen Sie, sich Gewissheit zu verschaffen. Für weitere Informationen gehen Sie bitte zu: www.growthtechnicalmarketing.com/germany oder wenden Sie sich direkt an GTM: +1 408 780 4769 oder schicken Sie eine Email an tim@growthtechnicalmarketing.com

Pressekontakt

Growth Technical Marketing

Herr Tim Edwards
Hercus Court 6501
95119 San Jose

growthtechnicalmarketing.com/
tim@growthtechnicalmarketing.com

Firmenkontakt

Growth Technical Marketing

Herr Tim Edwards
Hercus Court 6501
95119 San Jose

growthtechnicalmarketing.com/
tim@growthtechnicalmarketing.com

Tim Edwards gründete die in Silicon Valley ansässige Firma Growth Technical Marketing um das Markt- und Umsatzwachstum von Technologie-Start-ups sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen zu steigern.

Er kann auf über 27 Jahre an Erfahrung mit der Entwicklung und dem Wachstum von technologiebasierten Unternehmen zurückblicken und ist ein erfahrener Geschäftsführer von 3 Start-ups. Er hat über 50 neue Produkte auf den Markt gebracht, die mehr als EUR200 Millionen Euro Umsatz eingebracht haben. Seine internationale Erfahrung und globale Sichtweise stammen von seiner Lebens- und Arbeitserfahrung auf 5 Kontinenten, einschließlich eines 2-jährigen Aufenthalts in der Schweiz und einem 8-jährigen Arbeitsverhältnisses bei einer führenden deutschen Technologie Firma. Als ein "Marketing auf Abruf Service" kann Growth Technical Marketing durch das Vier-Augen - Prinzip gewährleisten, dass Sie mit Ihrer Markteinführungsstrategie auf der richtigen Spur sind und kann Ihnen während der Gründungsphase mit der notwendigen schweren Vorarbeit unter die

Arme greifen ohne zusätzliche Personalkosten zu verursachen.