

Witamy w *Zulla Consulting*

Zulla Consulting z siedzibą w Regensburgu w Niemczech powstała pod koniec 2005 r. jako firma konsultingowa w zakresie biznesu międzynarodowego.

Firma skupia się na czterech Obszarach biznesu:

- Rozwój biznesu międzynarodowego
- Asystowanie firmom zagranicznym w procesie zakładania działalności na rynku docelowym
- Reprezentacja firm za granicą
- Implementacja struktur międzynarodowej sprzedaży oraz zaopatrzenia międzynarodowego

Ciągły proces internacjonalizacji wielu małych i średnich przedsiębiorstw zainspirował nas do założenia własnego podmiotu w północnych Włoszech. Od lipca 2006 r. towarzyszymy naszym klientom świadcząc usługi konsultingowe bezpośrednio z naszego oddziału w Weronie we Włoszech.

Rynek włoski oferuje wysokiej jakości produkty oraz konkurencyjny poziom cen, zwłaszcza dla przemysłu wytwórczego, metalurgicznego, samochodowego oraz spożywczego.

Dzięki intensywnej współpracy z solidnymi firmami konsultingowymi, **Zulla Consulting** opiera się dzisiaj na wyjątkowej sieci partnerów, która łączy Europę, Amerykę Północną oraz Azję.

„Zulla Consulting pomaga Ci przewidzieć przyszłość, poprzez kreowanie jej wraz z Tobą”

O Nas

Zulla Consulting asystuje Tobie przy definiowaniu oraz tworzeniu strategii internacjonalizacji i ekspansji Twojej firmy.

Szczególne uwagę poświęcamy małym i średnim przedsiębiorstwom zatrudniającym do 250 pracowników. Firmy te stanowią trzon gospodarki wielu krajów Europy.

Aby utrzymać swą konkurencyjność we wciąż zmieniającym się środowisku biznesowym, wiele małych i średnich przedsiębiorstw polega na naszych ekspertyzach.

Asystujemy firmom podczas całego procesu zakładania działalności za granicą. Wspieramy Twoją firmę w implementacji nowych struktur sprzedaży oraz ułatwimy dostęp do nowych i innowacyjnych źródeł zaopatrzenia.

Zulla Consulting umożliwi wzmocnienie obecności Twojej firmy na rynku krajowym i zagranicznym.

„Jesteśmy dokładnie tam, gdzie jesteśmy potrzebni – od samego początku”

Ogólny zarys naszych obszarów kompetencji

Konsulting i wsparcie podczas etapu zakładania Twojej działalności na określonym rynku docelowym

- Strategia wejścia na rynek
- Analiza i wybór miejsca
- Proces zakładania działalności
- Selekcja personelu na rynku docelowym

Reprezentowanie firmy

- Reprezentowanie firmy na rynku docelowym
- Zarządzanie relacjami z klientami
- Działania typu Back-office
- Zarządzanie działaniami posprzedażowymi i gwarancyjnymi

Sprzedaż Międzynarodowa

- Analiza procesu sprzedaży
- Optymalizacja procesu sprzedaży
- Budowa i rozszerzenie struktur sprzedaży
- Identyfikacja nowych klientów
- Zarządzanie Kluczowymi Klientami

Zaopatrzenie Międzynarodowe

- Analiza rynku zaopatrzenia w ujęciu lokalnym i globalnym
- Pośrednictwo między dostawcami dóbr przemysłowych i FMCG
- Kwalifikacja i wybór strategicznych dostawców/partnerów
- Wsparcie negocjacyjne

Zakładanie Twojej Działalności

Konsulting i wsparcie podczas etapu zakładania Twojej działalności na określonym rynku docelowym.

Twoja Inicjatywa:

Chcesz otworzyć nową firmę lub oddział za granicą?



Nasze Kompetencje:

Przygotowujemy szczegółowe studium wejścia na rynek w celu dokonania precyzyjnego wyboru miejsca.

Następnie, krok po kroku, towarzyszymy Tobie przy zakładaniu Twojej działalności na nowym rynku.

Konsultujemy i doradzamy we wszystkich istotnych obszarach działań oraz ich zarządzaniu.

Na koniec, nasz indywidualnie dopasowany proces selekcji personelu zapewni Ci odpowiednich ludzi do pracy – jest to niezbędny składnik sukcesu Twojej firmy za granicą.

Cel:

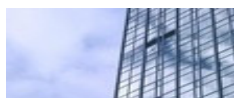
Zoptymalizowana i szybka realizacja strategii wejścia Twojej firmy na rynek, przy zachowaniu pełnej zgodności z przepisami i regulacjami prawnymi.

Reprezentacja Firmy

Reprezentowanie Twojej firmy na rynku docelowym

Twoja Inicjatywa:

Chciałbyś mieć w pełni działające zagraniczne biuro przedstawicielskie, przy zachowaniu niskich kosztów?



Nasze Kompetencje:

Pozwól nam pomóc Tobie w założeniu biura przedstawicielskiego i jego prowadzeniu, w celu wyboru najlepszej formy działalności dla Twojej firmy. Dostarczamy fachowego wsparcia w zakresie nawigacji po systemach prawnych i biznesowych w Niemczech i Włoszech, pomagając Tobie założyć tam działalność.

Jesteśmy **punktem odniesienia** dla Twoich klientów i jesteśmy odpowiedzialni za wszelkie ich zapytania na rynku docelowym.

Cel:

Profesjonalna i świadoma reprezentacja Twojej firmy za granicą, przy ograniczonych kosztach inwestycyjnych.

Sprzedaż Międzynarodowa

Budowa i rozszerzenie strategii sprzedaży międzynarodowej

Twoja Inicjatywa:

Chcesz zaoferować swoje produkty i usługi za granicą, i potrzebujesz do tego odpowiednich kanałów sprzedaży?



Nasze Kompetencje:

Analizujemy Twój istniejący proces sprzedaży i - jeśli to konieczne - wdrażamy procedurę jego optymalizacji. Następnie asystujemy Twojej firmie przy tworzeniu odpowiednich struktur sprzedaży na rynku docelowym. Podczas tego procesu, wspieramy Ciebie szczególnie w zakresie poszukiwania nowych klientów. W razie potrzeby, opiekujemy się Twoimi dotychczasowymi klientami oraz zarządzamy Twoimi Klientami Kluczowymi.

Cel:

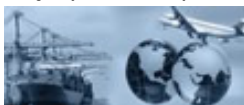
Zwiększenie obecności Twojej firmy na rynku międzynarodowym i stworzenie nowych kanałów sprzedaży i dystrybucji, w celu zwiększenia konkurencyjności Twojej firmy.

Zaopatrzenie międzynarodowe

Zarządzanie dostawcami i rynkiem zaopatrzenia

Twoja Inicjatywa:

Szukasz innowacyjnych i atrakcyjnych cenowo dostawców lub partnerów strategicznych w kontekście międzynarodowym



Nasze Kompetencje:

Na podstawie wymagań Twojej firmy, analizujemy rynek zaopatrzenia w celu wyboru potencjalnych dostawców.

Nasz proces selekcji dostawców opiera się na trzech głównych kryteriach:

Dostawa na czas!, odpowiedniej jakości! po najlepszej cenie!

Po zakończonym procesie selekcji i oceny dostawców, asystujemy Twojej firmie pod kątem wszelkich istotnych kwestii związanych z zaopatrzeniem. W razie potrzeby opiekujemy się istniejącym portfolio dostawców Twojej firmy i towarzyszymy podczas działań związanych z wyborem dostawcy.

Cel:

Optymalizacja procesu zaopatrzenia Twojej firmy poprzez redukcję jej zależności do jedynie kilku dostawców lub jednego rynku zaopatrzenia. Redukcja kosztów i wynikająca z tego zwiększona konkurencyjność Twojej firmy.