creditsafe
simply smarter

Le monde est petit, profitez-en...

La mondialisation conjuguée aux technologies de l'information et de la communication fait qu'indéniablement les pays n'ont jamais été aussi proches les uns des autres.

Certains y percevront une menace, mais il faut y voir une formidable source d'opportunités !

26% des PME qui ont des échanges à l'international ont connu une hausse significative de leur activité sur les trois dernières années, contre 13% pour celles qui limitent leurs activités à leur marché domestique. *Source : Institut IHS*

Voici 9 conseils pour développer sereinement votre activité à l'international

1 Identifiez votre marché

Au delà d'une étude de marché, indispensable pour identifier la demande, les concurrents, et positionner au mieux votre offre, ayez le réflexe de vous informer sur les concurrents et les clients potentiels.

2 Installez votre marque

Et gardez à l'esprit que votre nom n'aura peut-être pas le même sens, ni le même impact dans une autre langue.

3 Trouvez vos cibles

En construisant des bases de données qualifiées et personnalisées selon vos critères, vous êtes sûr de trouver rapidement les prospects intéressés par vos produits. Creditsafe vérifie en amont leur situation financière, ce qui vous évite de perdre du temps avec des prospects insolvables.

4 Communiquez !

Grâce aux nouvelles technologies, vous n'avez plus besoin d'être physiquement dans le pays pour y assurer votre présence. Site Internet, campagne web, application mobile, emailing... Utilisez la puissance de ces nouveaux outils pour vous faire connaître.

5 Prenez en compte les spécificités locales

Les habitudes, la culture peuvent considérablement varier d'un pays à un autre. Apprenez à maîtriser les spécificités culturelles du pays que vous souhaitez conquérir.
Ne sous-estimez pas l'impact des langues et le soin apporté aux traductions. Soyez vigilant, des multinationales ont déjà frôlé l'incident diplomatique en traduisant mal un slogan.

6 Sachez vous entourer

Il est important que vos employés aient bien les compétences pour lesquelles vous les avez embauchés

7 N'oubliez pas le cadre légal

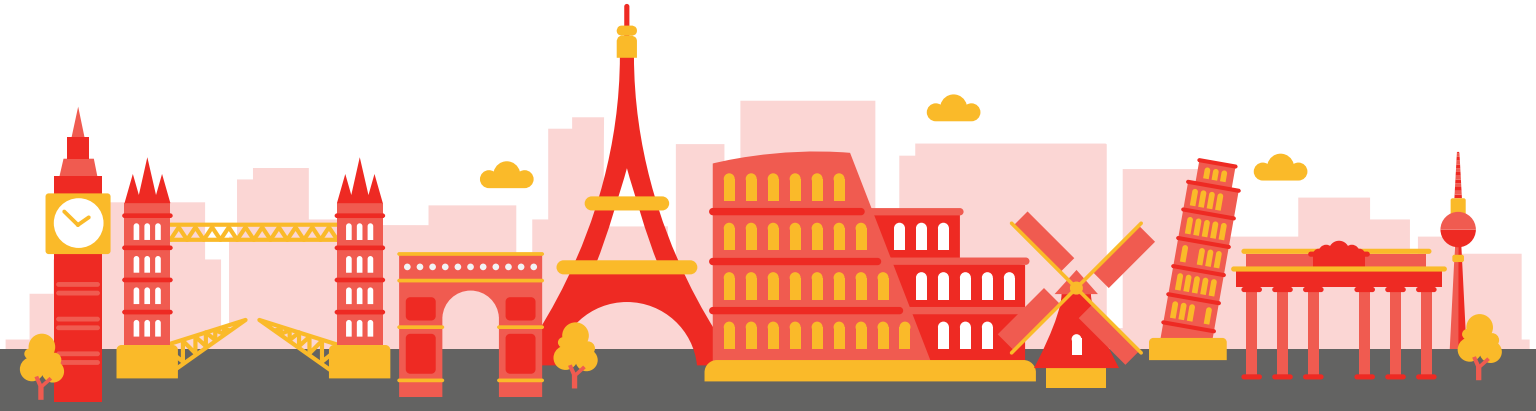
Pour éviter toute mauvaise surprise, il est nécessaire de maîtriser l'environnement légal du pays dans lequel vous souhaitez vous développer.

8 Restez protégé

Ne baissez pas votre garde et gardez un oeil constant sur les entreprises avec lesquelles vous travaillez

9 Soignez votre CRM

Pour optimiser votre relation clients, assurez-vous que vos bases de données sont à jour et suffisamment renseignées. Un bilan de santé régulier de vos données n'est jamais superflu.

Contactez-nous

Vous voulez développer votre activité à l'international ?
Si vous souhaitez savoir comment nous pouvons vous y aider, rendez-vous sur www.creditsafe.fr ou appelez-nous au **0810 600 397** (N° Azur)