



# Maximez-Vous Votre Investissement sur les Évènements Commerciaux?



## Services de Soutien pendant les Évènements Commerciaux: Augmentation de la Circulation des Clients et des Réunions Productives

Les organisations réalisent des investissements importants de temps, de ressources et de personnel lorsqu'ils assistent ou exposent à des événements commerciaux, particulièrement dans les marchés internationaux. L'espace d'exposition, les promotions et la publicité sont des véhicules typiques pour susciter l'intérêt. Toutefois, lorsque mesurée en termes de productivité et de la vente, les résultats peuvent être inférieures à ceux désirés. Laissez Global Strategy vous aider à maximiser votre retour sur investissement pendant les événements commerciaux grâce à nos services de recherche de pistes et d'optimisation de ventes.

**Avantages : Plus grand nombre de rencontres fructueuses avec des prospects pré-qualifiés ; Plus d'opportunité pour conclure des affaires et générer du chiffre d'affaire ; Service personnalisé et axé sur les résultats ; structure de coût souple**

## Expertise Proactive avec les Évènements Commerciaux

Nos consultants professionnels fournissent des services de soutien avant, pendant et après l'événement d'exposition commercial. Si vous recherchez de nouveaux clients, des distributeurs, des partenariats internationaux, exporter vos ventes, ou élargir ou construire une présence sur le marché, Global Strategy offre l'expertise dont vous avez besoin pour vous connecter avec des opportunités lucratives et augmenter votre rentabilité. Nous identifions, qualifions et confirmons l'intérêt de toutes les perspectives possibles qui correspondent à vos critères – ce qui améliore significativement les opportunités commerciales et la conclusion des affaires.

## Services avant les Évènements

- Formuler une stratégie personnalisée basée sur vos produits, technologies, services, marchés et besoins.
- Rechercher, évaluer et approcher des prospects potentiels dans les marchés cibles.
- Qualifier les perspectives, échanger des informations et confirmer des réunions d'affaires au cours de l'événement.

## Services pendant les Évènements

- Informer le représentant du client et fournir des informations détaillées sur les perspectives filtrées.
- Assister aux réunions et aider avec les discussions et échanges d'informations.
- Garantir qu'un cadre de temps et de plan d'action soient convenus par les participants.

## Services après les Évènements

- Générer des rapports de réunion contenant des analyses et des classements d'opportunités d'affaires par la société et le marché, avec des prévisions de chiffre d'affaires.
- Formuler et mettre en œuvre le plan d'action de chaque organisation.
- Faciliter les négociations, l'examen de l'accord et conclure des affaires.

**Global Strategy – En Route vers les marchés mondiaux**

**global  
strategy, inc.**  
International Business Development