



DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Dealer Development Company wishes you growth
in 2014! Merry X Mas & Happy New Year

Dealer Development Company поздравляет Вас с
Рождеством и Новым годом. Пусть 2014 год будет
успешным для Вас и Вашего бизнеса!





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Presentatie 23/04/2014

- 1) Introductie
- 2) Real Working Case Scenario
- 3) Do's & Don't
- 4) Conclusie



DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Dealer Development Company staat voor :

Team van business developers, vertalers, tolken, graphic designers en télémarketeers geleid door Dominique Vrombaut.

15j ervaring als expatriate in Centraal Europa / Rusland / de – stan landen actief in Moscow en Almaty.

Specialiteit Business Development zowel met FMCG als kapitaalgoederen, multi-sectoriaal.

Ervaring komt uit de praktijk en veel prospectie



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Communisme

Heeft zijn sporen nagelaten in gans de voormalige Sovjet Unie.

Bevolking werd destijds enkel aangespoord om te doen en niet teveel te denken.

Een lokaal team coachen en de Westerse manier van werken inlepen is dan ook een werk van lange adem.

Veel GEDULD is nodig!



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Overzicht van deze landen waar de bevolking nog steeds kan / wil aangesproken worden in het Russisch en die het Russisch spreekt en waar vandaag de dag het cyrillisch alfabet tevens wordt gebruikt. Land en hoofdstad in miljoen inwoners.

Rusland >143	Moscow >12	Kazakhstan <17	Astana <1
Wit-Rusland >9	Minsk <2	Uzbekistan 28	Tashkent 2
Oekraïne <48	Kiev >3	Tadzikistan 8	Dushanbe <1
Moldova <4	Chisinau <1	Kirghistan 5	Bishkek 1
Georgië 4	Tbilisi 1,5	Turkmenistan 5	Ashgabat <1
Bulgarije 7	Sofia 1,5	Azerbaidjan <10	Baku >2
Armenië 3	Yerevan 1	Mongolië 3	Ulaanbaatar 1

Samen = >290 miljoen mensen

РАХОВАЯ
ГРУППА

UL SSENARDIN





DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

9% is super rijk en véle malen rijker als onze rijken, en ze laten dat graag zien!

6 maanden per jaar vertoeven zij in het westen waar alles te krijgen is.

In eigen land zijn ze zeer graag want FAMILIE is zeer belangrijk.

Het is een omgekeerde wereld als bij ons : jonge mensen zijn vaak steenrijk,
Oudere mensen zijn zeer vaak arm (Sovjet pensioen).

In eigen land zijn kwaliteitsproducten schaars en het aanbod is klein

Jaren zijn ze ovespoeld met rommel en lage kwaliteitsproducten uit China

Deze mensen staan open voor nieuwe producten. Vandaag zijn opportuniteiten aanwezig!



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

De Russische federatie telt meer als 10 steden met >1 miljoen inwoners.

Moscow

Samara

Rostov-na-donu

Sint-Petersburg

Nizhny Novgorod

Kazan

Novosibirsk

Ufa

Perm

Yekaterinaburg

Krasnoyarsk

Omsk

Volgograd

Chelyabinsk

Voronezh

Н А К

НАЦИОНАЛЬНАЯ АРЕНДНАЯ КОМПАНИЯ



- МОСКВА
- САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
- БЕЛГОРОД
- ВОЛГОГРАД
- КАЗАНЬ
- ЕКАТЕРИНБУРГ
- КРАСНОДАР
- НОВОСИБИРСК
- РОСТОВ-НА-ДОНУ
- САМАРА
- САРАТОВ
- СОЧИ
- СУРГУТ
- ТЮМЕНЬ
- УЛЬЯНОВСК
- ЧЕЛЯБИНСК





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Voornaamste handelscentra en industriële hubs in de Russische Federatie.

Kalinigrad als vrije handelszone tussen Polen en de Baltische Staten.

Sint-Petersburg in het noorden.

Moscow als voornaamste handelscentrum ook voor de Centraal Aziatische Republieken. Hier vinden de grote B2B events plaats.

Krasnodar voor het zuiden en de Kaukasus.

Yekaterinaburg voor het verre oosten.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Weetje :

In Moscow is 27% super rijk.

Officieus telt Moscow 18 miljoen inwoners.

Sint-Vaak geraken de goederen niet verdeeld door uw Russische partner die u een exclusiviteitscontract heeft opgedrongen in de andere grote steden.

In Moscow voelt men de energie in de lucht hangen.

Werkloosheid bestaat nagenoeg niet bij de jonge bevolking.

Moscow is energy city number one in the world



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ МАГАЗИН



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Vele West-Europese bedrijven laten zich verleiden door één Russische handelspartner, meestal een distributeur. Rusland is zo danig groot en uitgestrekt dat beter gewerkt kan worden met dealers.

Aan elke deal met Rusland of –stan land hangt een contract verbonden. Het contract noemt een “Dogovor” wat zoveel betekent als een Gentleman Agreement en geen exclusiviteitscontract.

2 zaken zijn van belang en moeten er echt in vermeld staan : exworks levering en 100% prepayment. Uw ganse documentatie & marketing support MOET in het Russisch afgestemd zijn.

Laat je niet verleiden om goederen zelf op te sturen. Stuur geen zaken met UPS of TNT of Fedex uw naam. Ze komen meestal niet tijdig bij de bestemming.

Invoerrechten zijn HOOG! Licht u vooraf in. Het land van oorsprong is zeer belangrijk.

Handel met eigen mensen en werk step-by-step.



АЗБУКА ВКУСА

СУПЕРМАРКЕТ 24 ЧАСА



АПТЕКА 

кино музыка
мультимедиа
сувениры

 **ДЕЛИКАТЕСЫ**
стерео

 *Сладкая флора*
ЦВЕТЫ

КОНТРАСТ





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

"The Russian Way"

Uw ganse documentatie & marketing support MOET in het Russisch afgestemd zijn.

Flanders Investment & Trade zijn netwerk van VLEV'ers levert gratis lijsten aan van potentiële handelspartners. subsidies zijn verkrijgbaar.

Adhv de contacten van de FIT wordt het "General management" in kaart gebracht, opgebeld en aangeschreven.

Enkel de Decision makers zijn belangrijk.

Het werkvolk heeft geen beslissingskracht.



РОССИЯ

EI-CDH



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

1. Een goede opvolging wordt hoog in het vaandel gedragen.
2. Toepassing van de regel 3/3/3 is aan de orde. Contact telkens telefonisch en per email na 3 dagen, na 3 weken en na 3 maand.
3. Contactname met nieuwsbrief in Russisch + voorstelling bedrijf & producten.
4. Contactname op naam + begeleidende Power Point Presentatie Corporate Identity.
5. Contactname + begeleidende Power Point Presentatie van producten.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

HOW
MYSTERIOUS
FRUSTRATING
OLD
YOUNG
BREATHING

SOCIAL MEDIA IS LIVING



DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

“The Human identity”

Menselijke factor is zeer belangrijk!

Russische handelspartner wil weten wie achter de ontwikkeling / de handel zit.

General management onderhandelt zeer graag met de zaakvoerders.

Hiërarchie valt niet te onderschatten.

Kortfilm van het woord van de CEO is onderdeel van de communicatie en valt zeer goed in de smaak in deze regio.

Aanmaak is inclusief van onze communicatie.

Uw producten worden onmiddellijk gelinkt aan uw gezicht en dit scheidt een band. Ook al heeft u de handelspartner u nog niet ontmoet.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East







DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Target

Volgende stap = uitnodiging op een international B2B event / beurs met of zonder eigen stand.

Uiteindelijke doel = handelspartner bij u over de vloer te krijgen.

Als de handelspartner de moeite doet om tot bij u te komen dan is de eerste deal quasi geklonken.

Meerdere handelspartners aanspreken in de regio is de boodschap.

De handelspartner= één dealer / invoerder / distributeur / agent is moet begeleid worden.

Veelal worden het eerste jaar deals afgesloten en komt er het volgende jaar niks van in huis omdat te weinig zorg besteed wordt aan de communicatie.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Real Working Case scenario

Bedrijf "OOOh Yes" maakt reeds 3 generaties lang koekjes en is gevestigd in Vlaanderen.

Bram Peeters is zaakvoerder en heeft een exportmanager Bert Janssens in dienst die reeds zijn sporen heeft verdient.

Het management merkt dat er een nieuwe koers moet gevaren worden om niet verzeild te raken in vergane glorie.

Verzadiging treedt op in de traditionele West-Europese markten.

Gepromoot in de media en door VOKA.

BRICS landen worden uitgepluisd via het lokale kantoor van de FIT.





DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

In Centraal Europa werden reeds enige successen geboekt op vlak van export door de verkoop aan de retail hoofdkantoren, gevestigd in West-Europa die vertakkingen hebben in deze groeilanden.

Onderneming "OOOh Yes verkrijgt contact gegevens van de VLEV'ers en neemt Dealer Development Company als rechterhand van zijn bestaande export department voor de regio te gaan bewerken.

Ашан



УВАЖАЕМЫЕ ПО
ГИПЕРМАРКЕ
ПРИНИМАЕТ

НАЛИЧНЫЕ РУБЛИ

VISA

MASTERCARD

МИР

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

Сбербанк

Тинькофф

Альфа

КАССА

№118

для инвалидов

и беременных

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

ваше очереди

Режим работы

ПН - ПТ 8:30 - 23:00

СБ 8:00 - 23:00

ВС 8:30 - 22:00

СКИДКИ
45%

СКИДКИ
373%

СКИДКИ
45%

СКИДКИ
373%

СКИДКИ
45%

СКИДКИ
373%

СКИДКИ
45%

СКИДКИ
373%

СКИДКИ
45%

СКИДКИ
373%

Сбербанк

РОССБАНК

Элекснет

Сбербанк

Сбербанк

Сбербанк

Сбербанк

Сбербанк

Сбербанк

Сбербанк



DEALЕЯ
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Samenwerking

Dealer Development Company verbindt zich ertoe om de juiste handelspartners te vinden en het General Management / de beslissers / aankopers aan te schrijven in naam van de onderneming Oooh Yes in de voormalige Sovjet Unie.

Binnen een periode van 3 maanden zal de brand OOOh Yes geplaatst zijn bij potentiële handelspartners.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Communicatie & focus

De focus wordt gelegd op 5 landen van de voormalige Sovjetunie, nl Rusland, Wit Rusland, Kazakhstan en Ukraine.

De ganse communicatie loopt over het specifieke email adres gulnara@ooohyes.be van de firma OOOh Yes, met een digitale handtekening met de bedrijfsgegevens van de firma OOOh Yes en een slogan We love cookies.

Gulnara woont reeds 20j in België zij bekommert zich om de nauwkeurige opvolging van de contacten voor de firma OOOh Yes.

De ganse communicatie is transparant, loopt over de server van de firma OOOh Yes en is eigendom van de onderneming OOOh Yes.



DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

First things first

Eerste nieuwsbrief wordt aangemaakt "The Russian Way" door de Graphic Designers van Dealer Development Company.

In deze nieuwsbrief staan de portretfoto's van CEO / zaakvoerder / exportmanager van OOOh Yes bovenaan en van Gulnara die de zaak behartigt voor OOOh Yes op de achtergrond.

Volgende zaken komen aan bod :

- * Geschiedenis met foto's uit het vergeethoekje (zwart-wit).
- * Korte beschrijving van de 5 bestsellers van OOOh Yes.
- * Beschrijving van de target klanten en international referenties waar OOOh Yes producten geconsumeerd worden door de consument.

WOLF BREWERY
Canis Lupus stands for the Wolf in Latin. Beerlovers know that Hop in Latin refers to the name Humulus lupulus. The owner Peter Van der Burch and his team bring you 3 beers with character which are dangerously delicious.



WOLF SURPRISINGLY DELICIOUS



The number refers to the alcohol content

- WOLF PARTNERS AROUND THE WORLD**
- USA:** AUTHENTIC BEVERAGE MANAGEMENT LLC, Austin, TEXAS
 - CHINA:** PALLETIER INTL CO., Shanghai
 - NETHERLANDS:** BIER & CO AMSTERDAM & MULTI BIER
 - JAPAN:** EMERGE TRADING CO., LTD.

WOLF ACTIVE MARKETING
We at Wolf, we stimulate creativity. Draw a cartoon and we publish it on the WOLF BEERPAD.



The Wolf balloon travels around the world. We invite you to be our delegation on a dinner!



WOLF CONQUERS CENTRAL EUROPE AND RUSSIA
We are actively looking for new partners in Central Europe and Russia! Please send your inquiries to:



WOLF AWOOOOOOOO.....
CONTACT US! CHEERS!



Информационный бюллетень «Токай», январь 2014 г.

История компании «Токай Оптикал», Япония

Компания «Токай Оптикал» является одним из ведущих японских производителей линз и очков стекла и занимается производством оптики с 1939 года. Компания специализируется в производстве линз из органического стекла и строителем знаменитых лабораторий в этом бизнесе. Благодаря постоянному улучшению процесса нанесения покрытия и оттоку и др.



«Токай Оптекс» ООО, офис EMEA

Тесное сотрудничество между Tokai Optics и Tokai Optics OOO, офис EMEA способствует непрерывной инновационной деятельности, дизайну и обработке линз с применением высочайшей технологии. Эта структура позволяет предоставлять потребителю широчайшую гамму линз, отвечающую любому запросу и требованию.



Задачи и перспективы «Токай»

Our company: the perfect vision and appearance of the consumer. Our ambition: the consumer recognizes quality when he or she sees it. Our desire: to offer the consumer more quality than meets the eye. Our way: new points of view immediately mean new opportunities for the consumer. Our resources: the visible knowledge of Tokai Japan, the original view of ourselves. Our attention: an increasing focus on the vision technology of tomorrow. Our ambition: to increase our power of persuasion by means of visible quality. Our message: eye contact with the optician and his or her world. Our only objective: the appreciation of the consumer.

Материал и дизайн продуктов «Токай»

«Токай» разработала широкую гамму прогрессивных линз стандартного и специфического дизайна для рынка потребителей. «Токай» является первоизобретателем многих производственных процессов, что позволяет нам предоставлять потребителю широчайшую гамму оптических изделий, покрытия и различные типы линз. Линзы подразделяются на три категории: сферические, асферические, монофокальные, мультифокальные, линзы при близорукости, а также инновационные специализированные линзы. Более того, эти прогрессивные линзы наименьшего качества различного дизайна производятся из материалов высшего качества, что является специализацией «Токай».

Токай готов предложить Вам максимальную поддержку!

Сферами влияния являются: линзы «Токай». «Токай» оказывает услуги по установке стёкол в оправу, по сверлению, установке и плавке, традиционные или с покрытием, а также дополнительно выполняет шлифовку кромок линз и установку стёкол в оправу на расстоянии. Информационная система по обработке заказов «Токай». «Токай» имеет от себя систему регистрации и отслеживания заказов, которая может производить расчёты толщин и веса линз, формировать различные материалы и др. Программное обеспечение продукции. Для компьютерного моделирования, проектирования оптической формы требуется мощное программное обеспечение, специально разработанное для этой технологии. «Токай» разработала свою собственную программу «Optical Design System» и персонализированная система дизайна. Эти программы, производя строго проверку на надёжность и эффективность, имеют быстрое лабораторными клиентами «Токай Оптекс».

Токай приглашает Вас на выставку «Опти» в Мюнхене.



Вы можете обратиться с вопросом в экспертной области: dominique@tokai.be

Развитие бизнеса в Южной и Восточной Европе и Казахстане.

Мы ищем импортеров и дистрибуторов!



Tokai Optics nv, Gripenlaan 25, 3300 Tienen, Belgium
Tel.: +32 16 46 30 06 - Fax: +32 16 46 20 72 - E-mail: info@tokai.be



Seagull Company History



Seagull NV has been founded in 1859 and remains one of the last traditional fish smokers in Belgium. Today we are market leader of pelagic smoked fish products with our national brand Appetit and our exportation brands. We have a modern production process with state-of-the-art facilities. In order to respect the taste and character and with the guarantee to deliver an ultra fresh product. Therefore we propose different kinds of packing technologies such as flow pack, vacuum, MAP (protected atmosphere), skin pack and bulk.

A Flavour of Seagull's Product Range



AND MUCH MORE...

International Certificates and Labels



You can find Seagull Products in the following Quality Stores

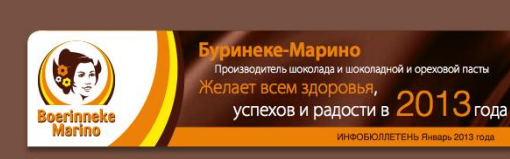


Seagull Appetit has an answer for every market! Business Development in Central Europe and Russia!



Seagull aims for long terms sustainable developments resulting in WIN-WIN collaborations with its partners. The professional approach and inspiration related to the production of high quality fresh smoked fish products makes Seagull an industry leading reliable partner active all over Europe. Through tradition, innovation and close cooperation between customers and suppliers, we maintain a healthy balance between economic and our ecological footprint. Seagull is proud to rely on its committed & experienced team.

We welcome your inquiries and we will contact you! info@seagull-appetit.com



Компания

Самойтем предприятие Буринеке-Марино было основано в 1955 году на основе компании по производству молока и сыра. На протяжении последующих лет компания сосредоточила свои усилия на разработке и производстве шоколадной пасты и в 80-90 годы знала беспрерывный рост. С 2000 года во главе компании находится ву шоколадные компании, генеральный директор Ханс Ван Вейленберг. Другими менеджерами компании являются Патрик Денкер и менеджер по продажам Грет Маринс.



Высокие предприятия позволяют производить качественную шоколадную пасту и продукты потребления высокого качества. Для производства шоколадной пасты используются исключительно ингредиенты высшего качества. В производстве используется только бельгийский шоколад и шоколадной пасты с орехами - орехами, грушевыми орехами и арахисом. В дополнение к производству шоколадной пасты марки Буринеке-Марино мы также производим шоколадную пасту для дистрибуторов и производителей.



Продукты

Буринеке-Марино производит широкий ассортимент шоколадной пасты со своей торговой маркой. Мы используем лучшие ингредиенты для получения продуктов высочайшего качества. Наша шоколадная паста имеет неповторимый вкус и является идеальным для себя продуктом на свой вкус.

Кто-то предпочитает чёрный шоколад, другой обожает ореховый шоколад. Для детей лучше всего подходит шоколадная паста без добавления сахара.

Наша паста из чёрного шоколада транспортируется по уникальным рецептам на основе сахарного сиропа и настоящего бельгийского шоколада, что обеспечивает срок годности свыше 17% от срока годности, а наш продукт без сахара сохраняет свой характер - чёрной шоколадной пасты. Мы предлагаем продукты в тубах и тортах размером банок от 20 г до 1 кг.



Шоколадная паста может быть использована не только для намазывания на хлеб. Шоколадную пасту можно подавать в мороженом, тортах, а также в блинчиках, вафлях, мороженом, булках и т.д.

Развития бизнеса в Центральной Европе и России

Буринеке-Марино имеет целью развитие долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества со своими партнерами. Профессиональный подход и инновационный подход компании в производстве и маркетинге шоколадной пасты делают Буринеке-Марино надежным и важным партнером на европейском рынке. В настоящее время компания расширяет свое присутствие в России и ищет новых партнеров.

Спрос на эти продукты на рынке увеличивается. Поэтому мы предлагаем вам участие в сотрудничестве с потребителями и поставщиками. Мы готовы создать взаимовыгодные отношения и работать в тесном сотрудничестве с вами. Мы готовы предложить вам сотрудничество в своем городе. Мы готовы предложить вам сотрудничество.

Требуются агенты и дистрибуторы!





DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Now What?

De aankopers van de retail ketens in Rusland zijn geïnteresseerd en willen enkel en alleen maar de producten van OOOh Yes in de rekken in de winkels laten verschijnen als er een distributeur bestaat die de producten van OOOh Yes in stock heeft.

OOOh Yes moet een “warehouse” partner vinden... een Russische distributeur.

Het General management werd telefonisch gecontacteerd door Gulnara in het Russisch.

Verkregen reacties worden nauwkeurig opgevolgd.

Websites in het Russische van potentiële handelspartners werden volledig uitgepluisd.



Actros 2541

www.globalfoods.ru

Ведущий поставщик
высококачественных продуктов
для ресторанов и отелей
Работать с нами удобно и выгодно
(495) 787-1144

HOTEL

0675yx 197



DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

The connection

Gulnara is aangenomen door OOOh Yes op zelfstandige basis voor een periode van 3 maanden.

Zij verzamelt referentiebrieven van aankopers van Russische Retail ketens die interesse bevestigen om de producten van OOOh Yes aan de man te brengen.

Tevens verzamelt zij referentiebrieven van distributeurs die interesse hebben om de OOOh Yes producten te verdelen naar de Retail in Rusland.

Relief company

Our company works with leading chains in Russian Federation:

The international federal chains:

Auchan
Metro
Real
Zelgros
Billa
Spar
Giper Globus
Stockman



The national federal chains:

X5 Retail Group (Perekrestok, Carousel)
Magnit
Seventh Continent
Victoria
Lenta
Bakhetle
Okey



Local retail chains in Moscow:

Azbuka Vkusa
Alye Parusa
Utkonos
Magnolia



7

We need the following info from Supplier

- actual situation at the market (share of domestic and international market; countries of exports)
- variants of product layout (photos, description)
- variants of marketing actions in Europe (period, organization, photos)
- photos of assortment in high resolution
- loading documentary in concert our logistic department
- confirmation of getting payments

Scheme of work with a new brand

1. Introduction with potential supplier
2. Receiving the contract from the supplier or sending our version of contract – 1 week
3. Obtaining of first samples of products – 1 case of every items to introduction – 3 weeks
4. Receiving price lists form supplier – 1 week
5. Price analysis – 2 weeks
6. Choice of assortment- 1 week
7. Coordination of marketing plan and approval it with supplier – 2 weeks:
 - 7.1. It may be **5% from annual turnover + compensation of branding campaign**
 - 7.2. It may be **10% on format action**
8. Certification of product samples (supplier's cost), approval Russian labels – 1-2 weeks
9. First orders from clients – 1 week
10. First order to suppliers - 1 day
11. Developing of turnover and listing and approval it with supplier – 1-2 weeks
12. Presentation of products to sales managers of company – 1 day
13. Presentation of products to clients of company (samples are provided on client's request) – 1 week
14. Evaluation of results

Total from beginning is app. 90 days



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Noot

Gulnara verkrijgt Power Point Presentaties van geïnteresseerde distributeurs en stuurt deze samen met de OOOh Yes presentatie in het Russisch naar de aankopers van de Retail ketens via WE TRANSFER.

Prijslijsten worden 1 op 1 in de markt gezet, Exworks.

Dealer Development Company wijzigt niks aan de prijzenstructuur.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Facts

- Statistieken worden aangeleverd aan Bram en Bert mbt de impact van eerste en tweede nieuwsbrief.
- uitwisseling van Powerpoint presentaties tussen de verschillende partijen.
- Gulnara heeft eerste voet tussen de deur bij aantal aankopers en aantal CEO's van distributeurs.
- Bert levert feedback mbt juiste handelspartners.





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

The movie

Dealer Development Company maakt een bedrijfsfilmpje van Bram & Bert hun visie / passie voor OOOh Yes koekjes fabriek en plaatst deze op een typische OOOh Yes USB stick.

Dit is een koekje in gummy dat uiteen trekt.

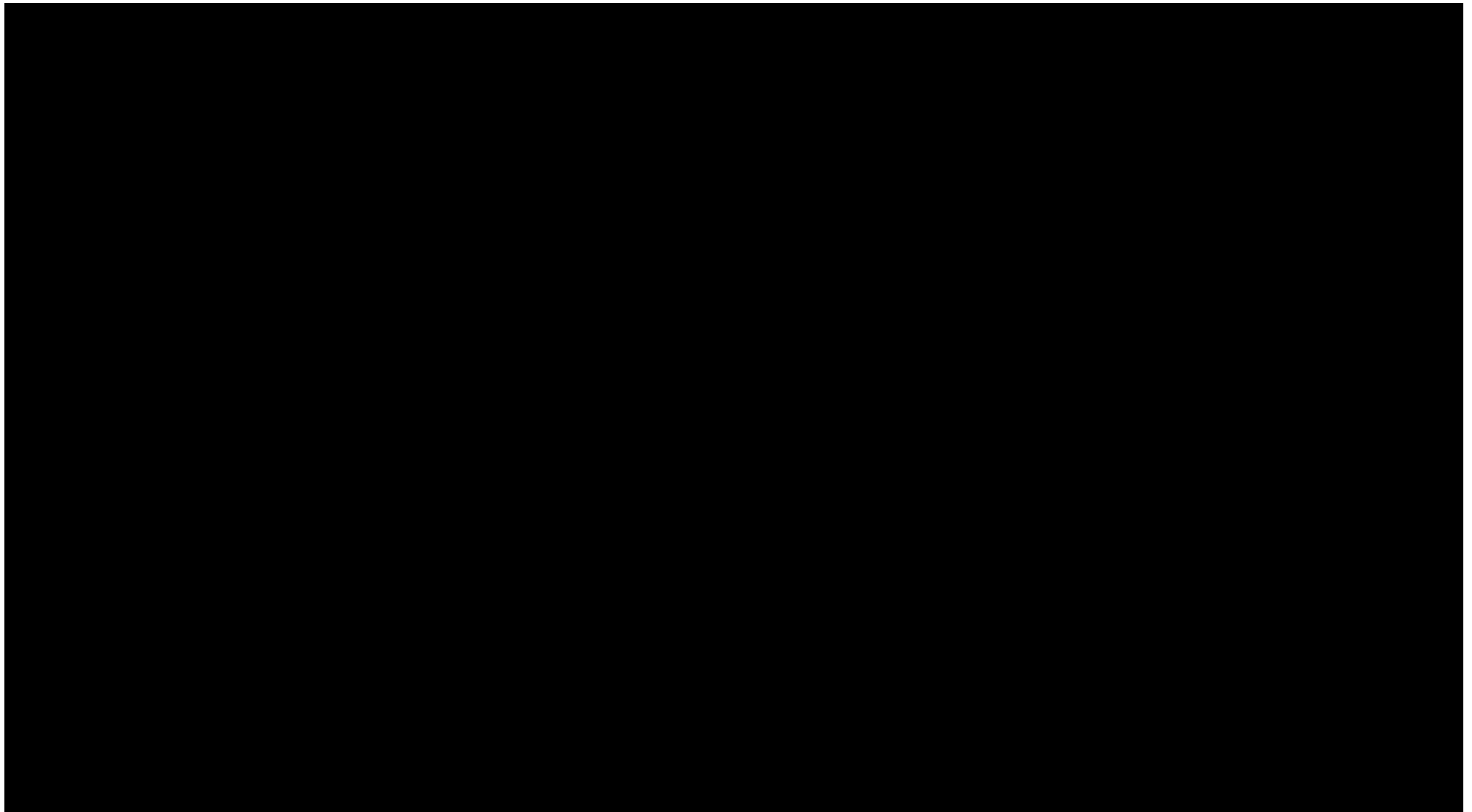
De koekjes op grootmoeders wijze / de vlaamse Know How ligt zeer goed in de markt!

Made in Belgium is een brand op zich.



DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

OOOh Yes is invited

Gulnara wordt uitgenodigd naar Moscow bij aankoper & bij distributeur.

Bert en Bram vergezeld haar ; zij kennen het gamma OOOh Yes koekjes de verkoopsideal sluiten.

Gulnara staat hen bij en tolkt. Vertrouwens-relatie staat centraal.

Gulnara kent de Russische cultuur.

Er bestaat geen kloof tussen Bram, Bert en Gulnara.

Tussen Gulnara en de Russen bestaat er tevens geen kloof.



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

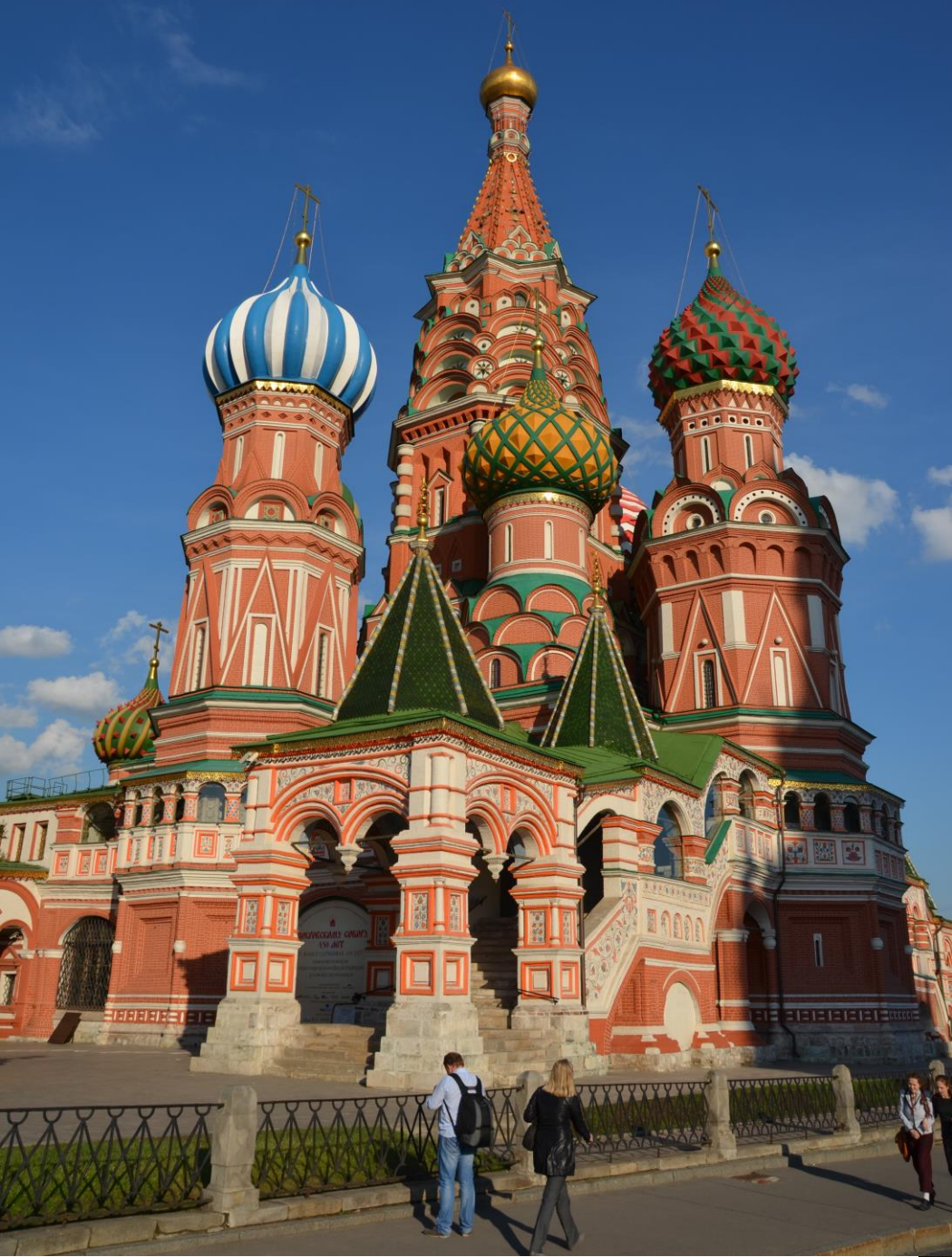
Partner for creating Sales in the East

Russia here we come

In Domodedovo wacht de chauffeur van Dealer Development Company het trio op aan de luchthaven en brengt hen naar een gunstig gelegen hotel niet ver van de beursgebouwen.

Het is even wachten want Gulnara heeft enkele valiezen met stalen en een presentoir van de OOOh Yes koekjes meegebracht naar Moscow voor aan nieuwe handelspartners te geven.

Ze legt uit aan de douaniers in het Russisch dat het geschenkjes zijn voor haar familie die ze zo lang niet gezien heeft en geeft de douaniers een pakje OOOh Yes koekjes. Ze glunderen!



Dank U Spasiba
Hallo Zdravoejtje
Links Na Leva
Rechts Na Prava
Mensje Djevoetchko
Man Moeschina
Ik noem Menja
 Zavoet.



DEALЕЯ
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Noot

Moscow is "The Worst Traffic in The World".

Bert en Bram voelen zich heel gerust, desondanks het feit dat zij maar enkele woordjes Russisch geleerd hebben en geen woord kunnen lezen van de straatnamen en de talloze super reclameborden.





DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Interfood or World Food

- Company OOOh Yes heeft Dealer Development Company 3 maanden voor de aanvang van een groot B2B event ingehuurd.
- OOOh Yes heeft geen stand op de beurs Interfood.
- Wel heeft Gulnara 10 afspraken geboekt.

BELGIUM
[WALLONIA,
taste sensations]

BELGIUM
[WALLONIA,
taste sensations]

fidafruit



dele
products

dele
products

WE RESPECT THE
FLAVOUR OF NATU

dele
products

FLANDERS
BELGIUM

BOUCHARD

DELEYE



DELEYE
frozen desserts





DEALER
DEVELOPMENT
COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Het cadeautje

- koekjes in rood tinnen 000h Yes racewagentje = super originele geschenkverpakking opdat ze het trio zouden herinneren!
- Inclusief 000h Yes USB stick met prijslijst, productdocumentatie en vele fotos.
- 000h Yes wil op het bureau van de potentiële aankoper / distributeur en een super goeie indruk nalaten.
- De distributeur wordt uitgenodigd naar België om 000h Yes te bezoeken.
- Gulnara & Dominique staan Bram & Bert bij om de deal af te ronden.

CONFIDAS





DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Do's and Don't

- * De Russische taal beheersen is een MUST!
- * Spreek nooit over Oost-Europa. Ze horen dat niet graag.
- * De menselijke factor en het contact is uitermate belangrijk!
- * Nooit onmiddellijk over zaken beginnen bij een officiële ontmoeting!
- * Russen zijn zeer snel op hun tenen getrapt.
- * Cultuur verschil is zeer groot!
- * Vele beloftes worden steeds gemaakt en niet altijd nagekomen!
- * Ga nooit potentiële handelspartner bezoeken zonder business gift!
- * Melkronde is belangrijk doch dient goed voorbereid te worden!
- * Gebruik gezond boerenverstand!



DEALER DEVELOPMENT COMPANY

Partner for creating Sales in the East

Conclusie

- * Een locale vertaler tolk volstaat NIET!
- * Op voorhand in kaart brengen en aanschrijven van partners = success!
- * Active Business Development is aan de orde!
- * Dealer Development Company brengt dit aan betaalbare prijzen.
- * Join the Parade!

