



MASTER CLASS – CONOCER EL MERCADO ALEMÁN (A PARTIR DE 17/18.09.2022)

Posted on 22. julio 2022

Master Class – Conocer el mercado alemán (a partir de 17/18.09.2022)

Conocer el mercado alemán

En primer lugar, quiero agradecerles. Realmente muchas gracias por sus comentarios y preguntas. No esperaba tantas interacciones de ustedes. **GRACIAS**. En **mi primer blog** he hablado acerca de tema que esta MASTER CLASS cambiará tu vida. Toqué los siguientes temas:Encontrar clientes en Alemania: Asociaciones, ferias, búsquedas web.

Después de la MASTER CLASS vas a ver en cada producto una **oportunidad para vender** en Alemania. De verdad, **esta MASTER CLASS cambiará tu vida**. La finalidad de la "Master Class" es potenciar conocimientos para gestionar un negocio propio mediante el intercambio de experiencias, opiniones, análisis de modelos de negocios y explicaciones.

- Después tienes el posicionamiento de tu negocio.
- Tienes un proceso de venta muy profesional.
- Tomas decisiones con más profundidad y tienes más claro tus impactos.
- Tienes una motivación intrínseca increíble.
- Manejas negociaciones con mucho éxito.

Como experto de negocios y uno de los tops 5 speaker en la categoría de business apoyo a



peruanos que quieren aprender y crecer con su negocio en Alemania. Uno de ellos fue invitado en la televisión alemana para presentar su modelo de negocio.

Una peruana en Colonia, Nelly, tiene su negocio y vende productos de decoración en Alemania. Después de diferentes intentos de crecer se acercó a mí para conocer mejor el mercado alemán.



El consumidor alemán

El consumidor alemán tiene criterios de selección muy estrictos según el tipo de producto que va a comprar.

- Así, para bienes de consumo duraderos los criterios son la seguridad y la calidad, el prestigio, el confort, la comodidad y el precio.
- En cambio, para los productos del día a día, el único criterio determinante es el precio.
- La puntualidad es un factor básico en una reunión, e incluso se debe tratar de llegar con 15 minutos de antelación y en caso haya un retraso es recomendable avisar. Las reuniones suelen llevarse a cabo entre las 9h y las
- En general, hay un buen recibimiento y buen trato, y luego de hablar unos minutos de temas



generales, su interlocutor empezará a conversar de negocios a la brevedad.

E-commerce

No solo a raíz de la pandemia, las ventas a través del comercio electrónico representan **más de 20% de las compras** (non-food). Entre los productos más adquiridos, destacan los de electrónicos y fashión. pero también decoración. Hay más de **120.000 tiendas online en Alemania.** La plataforma de Amazon es la más fuerte.

La economía

Alemania es **la economía más grande de Europa** y el cuarto país más grande de la Unión Europea, extendiéndose desde los Alpes en el sur, hasta las costas de los mares Báltico y del Norte. Algunos de sus ríos más importantes constituyen el Rin, el Elba, el Danubio y el Meno.



Alemania y la gente

• Alemania cuenta con 16 estados, que tienen gobiernos y legislaturas locales que se encuentran descentralizadas respecto del gobierno



- Hay más de 80 millones de habitantes.
- El grupo étnico de origen no-alemán **más grande es el turco**, con poco más de 3% de la población.
- Alrededor de 6% de la población está integrada por **griegos**, **italianos**, **polacos**, **rusos**, **serbocroatas y españoles**.
- Además, se debe remarcar que poco más de 1% de la población se integraron al país principalmente provenientes de **Siria, Irak, y Afganistán**.
- Por ejemplo, aproximadamente 40% de la población de Frankfurt tienen raíces de otros países

Objeciones de la Master Class

 El objetivo de la capacitación es desarrollar buenas prácticas emprendedoras, de mejoramiento continuo de una empresa, expresadas en indicadores del cliente, del comportamiento, de procesos y de gestión de calidad, alcanzadas en el desempeño emprendedor, mejorando puntos débiles y fortaleciendo talentos, habilidades y destrezas, de necesidades presentes para establecer y desarrollar un negocio propio.

La finalidad es potenciar conocimientos para gestionar un negocio propio mediante el intercambio de experiencias, opiniones, análisis de modelos de negocios y explicaciones.

De verdad, **esta Master Class cambiará tu vida**. Después serás capaz de comercializar un **producto peruano en Alemania**, productos de decoración, superfoods, alpaca, joyería, software, jengibre, mangos, paltas, uvas, prendas de vestir y mucho más.

Vas a **tener ingresos adicionales** que te darán más libertad. **Tu familia, tus amigos** y gente que por ahora no conoces van a tocar tu puerta para **felicítarte por trabajar para el Perú.**

Bueno, al final quiero compartir contigo que voy a escribir otro blog para que tengas más conocimientos.

Tú vas a conocer y aprender qué oportunidades tienes con productos peruanos en Alemania y



cómo es el marketing ideal para captar clientes en Alemania.

Te invito a que compartas este blog con tus amigos y espero tus comentarios en Facebook o LinkedIn.