



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 12h.
- 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 fashion. 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.