



# BUSINESS

SZOLGÁLTATÁSI PORTFÓLIÓ

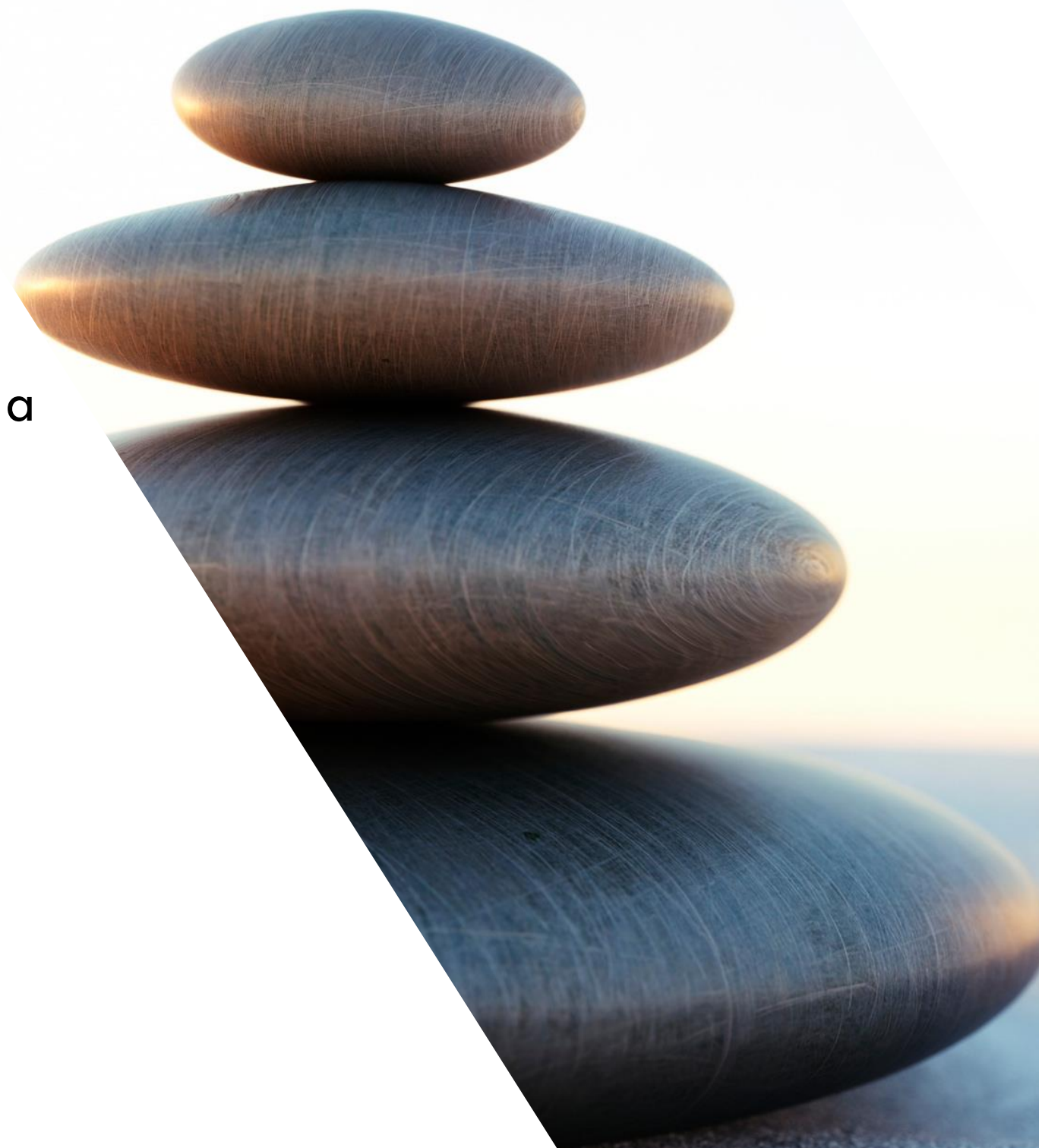
# FRONTIERS



<https://bfa-de.com>

# Business Frontiers üzleti filozófia

- Egy nagyon széles szolgáltatási spektrumot fedtünk le, ahol felkészítjük a vállalkozásokat a piacra lépésre és külképviseletet nyújtva támogatjuk a kinti terjeszkedését.
- Ismerjük a kilépés tipikus buktatóit és költségzabáló elemeit.
- A jól informáltság és napra készség a siker legfontosabb előfeltétele.
- Kiterjedt kapcsolati hálózatunk szolgálatba állításával teremtünk üzleti értéket az ügyfeleinknek.

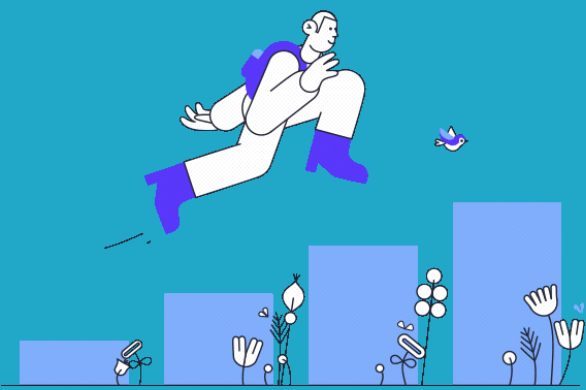


# Leegyszerűsítjük a német piacra lépést...

...egy olyan szolgáltatási környezet folyamatos továbbfejlesztésével, amely biztonságot és stabilitást nyújt ügyfeleinknek német piaci terjeszkedésükben.

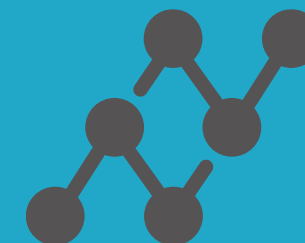


# ÜZLETI ÉRTÉKET TEREMTÜNK



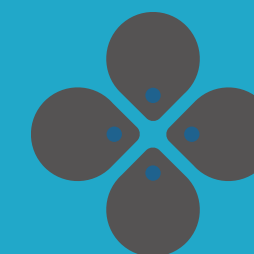
## Tervezhetőség

Bevált módszerek használatával időben és költségben átláthatóvá válnak a külpiacra lépés feladatai. és minializálható a rizikófaktor.



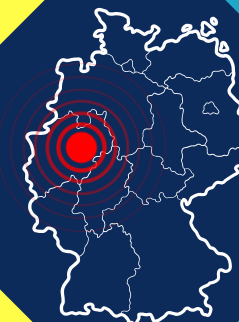
## Kapcsolati tőke

Erős nemzetközi szolgáltatási hálózatra alapozva építjük ki ügyfeleink kapcsolati tőkéjét

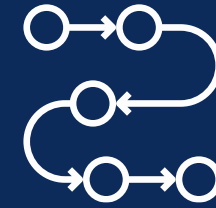
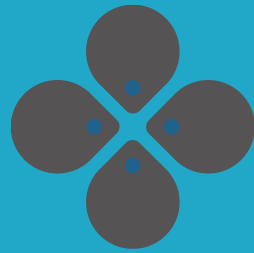
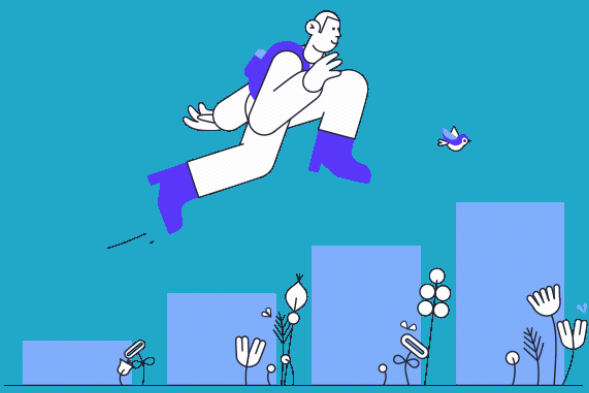


## HELYBEN VAGYUNK

Vannak dolgok, amiket csak helyben lehet elintézni és minden operatív ügyintézéshez kiutazni költséges.



# ÜZLETI ÉRTÉKET TEREMTÜNK



## End-2-End támogatás

A külpiacra lépés a megfelelő előkészítésen múlik, amelyet teljes egészében lefedünk.



## Minősített szakembergárda

Mind a magyar, mind a német oldalon nemzetközi tapasztalattal rendelkező szakemberek állnak rendelkezésre



## SPOC: Single-Point-of-Contact

A sok különböző és komplex területet egy kézben tartani időigényes és megterhelő feladat, ezen szolgáltatás nyújtásával tehermentesítjük ügyfeleinket.



# MIÉRT SIKERTELEN A LEGTÖBB KÜLPIACRA LÉPÉSI KÍSÉRLET?



Sikeres  
piacralépés  
nem  
hetekben  
mérendő



Alaposan  
elkészített  
üzleti terv  
hiánya



Kizárólagos  
távirányítás  
helyi  
cégképvislet  
nélkül



Feladatok  
időigényének  
alulbecsülése



Szervezeti  
organizáció  
rugalmatlan-  
sága - lassú  
döntéshozatal

# Piacra lépés folyamata

1.  
Piacra lépési  
felkészültség  
audit

3 hét

2.  
Iparági piaci  
felmérés

3 hét

3.  
Vállalkozási  
onboarding

2 - 3 hónap

4.  
Vállalkozás-  
fejlesztés

min. 3 hónap



# 1. PIACRA LÉPÉSI FELKÉSZÜLTSGÉGI AUDIT





# 2. IPARÁGI PIACI FELMÉRÉS

3 hét alatt

Exit dokumentum:  
piacra lépési  
megoldások -  
resumé



Büdzsétervezés

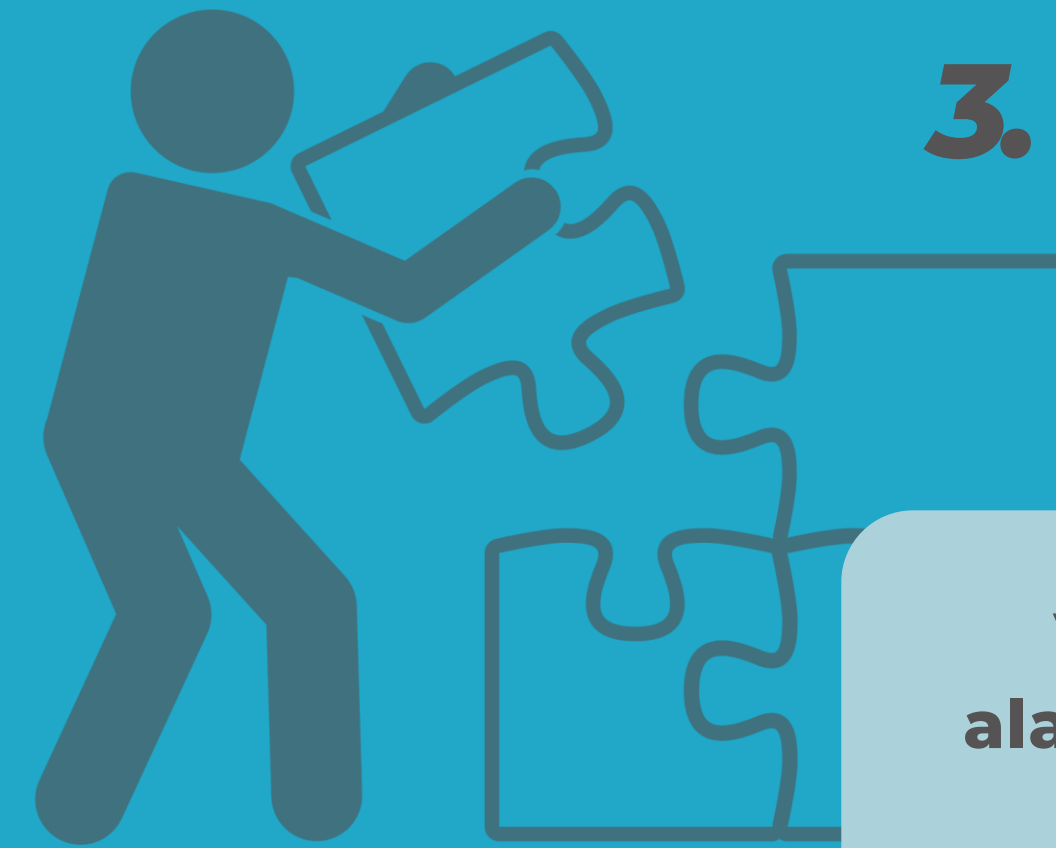
Piaci pozicionálás

Helyi konkurencia SWOT

Német piaci csatornák



# 3. VÁLLALKOZÁSI ONBOARDING



## Vállalkozási alapítószerződés

Jegyző által  
hitelesített  
cégalapítás

## Regisztráció

Cégformától  
függően különböző  
szervezeteknél  
történő bejelentés

## Tanácsadás

Adóügyi, jogi és  
iparági tanácsadás

## Bank

Vállalati  
számlanyitás

## Céges működés elindulása

Könyvelés elindítása,  
adószám  
megérkezik, ...

# 4. Vállalkozás fejlesztés



## Partnerek felkutatása

- Online feltérképezés
- Személyes kapcsolatfelvétel
- Kapcsolati tőke kiterjesztése
- LinkedIn kampány



## Cégeképviselés

- Üzleti érdekképviselés
- Tárgyalási megbízások
- Szakmai konferenciákon való részvétel



## Ügyintézés

- Irodabérlés
- Raktárbérlés
- Székhelyszolgáltatás
- Biztosítások



## Interim Menedzsment

- Elindulás: BackOffice funkciók felépítése
- Célmeghatározás, csapatszervezés
- Kommunikáció
- Riportálás



## Technológiai háttértámogatás

- Üzleti IT tanácsadás
- Üzleti folyamatok tervezése
- Üzleti IT infrastruktúra kiépítése
- Rendszer-üzemeltetés

# HAURIK | Tamás

Üzletfejlesztési tanácsadó



Telefon  
+49 (175) 2670953

E-Mail  
tamas.haurik@bfa-de.com

Cím  
Schloßstraße 5, 45355, Essen,  
Németország

 <https://bfa-de.com>

