

## Profile number

104687

## Nischen Marketingagentur für ausländische KMU zum Durchstarten

### Located in

Berlin

### Personal data

#### Sector

Service industry

#### Type of company

Advertising agency

#### Legal entity:

Limited Company

#### Type of transaction

Assets / liabilities

#### Life phase enterprise

Starting

#### Employees in FTE

< 5

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

### Financial information

#### Turnover last financial year

€ 0 - € 100.000

#### Asking price

To be agreed

#### Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

### Company history/background

Aufgrund von privaten Umständen gehen wir in einen Karrierewechsel, möchten wir unsere Agentur 'Nischen Marketingagentur für ausländische KMU zum Durchstarten' verkaufen.

Es handelt sich um einen StartUp im Bereich Marketing und Strategieberatung. Das Projekt wurde im 10-2018 gegründet und ist unter <https://www.muellersconsulting.com/> zu erreichen.

Wir bieten die einen Leadgenerierung, Webseite mit gutem Content, und verlässlich und kompetente Partner.

- Wir haben ein Business Modell entwickelt, dass sowohl ausreichend Marketpotenzial hat als auch alleine oder zu zweit funktioniert, da wir eng mit verschiedenen Partner verknüpft sind
- Die Marketingagentur ist in ausgerichtet auf ausländischen KMUs
- Wir passen die Strategie und das Marketing an den deutschen Markt an und sourcen weitere Dienstleistungen aus (mit guter Marge)
- Wir konzentrieren uns dabei auf die Stärken und das Wesentliche, denn wir haben Partne
  
- Wir arbeiten in einem Modell mit engen und strategischen Partnern und Teammitgliedern in den Niederlanden und Bulgarien
- Aus unserer Partneragentur in den Niederlanden erhalten wir Leads
- Und in einer E-Commerce und Digital Marketing Agentur in Bulgarien top-notch Leuten (einer ist sogar Prof.) lagern wir zum guten Preis von zum guten Preis das technische Marketing und weitere Leistungen wie Graphic Design etc. aus
- Außerdem arbeiten wir mit einem freien Mitarbeiter zusammen, der mehr als 30 Jahre Erfahrung in Sales und Marketing in Deutschland hat – für Telefonumfragen, Kaltaquise, Unterstützung bei Analyse und Strategie etc.
- Einen Übersetzer und Localizer, der Verlässlich gute Qualität liefert und das zum guten Preis haben wir auch als Partner

## Unique selling points

- Agentur in einer Niche, für ausländische KMU, die nach Deutschland expandieren (wollen)
- Große Nachfrage und somit großes Potenzial
- Kleine Agentur, die trotzdem alles anbieten kann, was der Kunde braucht, aufgrund von Partnerschaften
- Hochskalierung somit auch möglich
- Deutsche Marketeers, die sich auf ausländische Kunden spezialisiert haben, gibt es kaum