

Welt-Handels-Daten. Digitalisiert.

- Sofortige Transparenz der Aktivitäten Ihrer Wettbewerber
- Tiefe Einblicke in das internationale Geschäftsumfeld erfolgreicher Unternehmen
- Beste internationale Kunden / Lieferanten











3 Milliarden erfasste Datensätze pro Jahr

über **250 Millionen** reale Warensendungen von

ca. **9,5 Millionen** Unternehmen aus

193 Ländern (u.a. China, Vereinigte Staaten, Deutschland, Japan,...)

Alle Daten werden legal von Institutionen wie z.B. der World Trade Organization, UN Comtrade und Regierungen zur Verfügung gestellt und von uns für Sie systematisch aufbereitet.

Denn Daten sind der Schlüssel für Ihren nachhaltigen, wirtschaftlichen Erfolg.

lhra	Möa	lichl	/Dita	'n

- Competitive Intelligence Analysieren Sie den Wettbewerb
- Company Transparency Entdecken Sie Handelsbeziehungen und Lieferketten
- Market Intelligence Erkennen Sie neue Trends und verborgene Risiken
- Sourcing Intelligence Finden und bewerten Sie die besten internationalen Lieferanten
- Selling Intelligence Finden und bewerten Sie die besten internationalen Kunden
- Free Search Erhalten Sie unerwartete Antworten auf nie gestellte Fragen



Ihr Nutzen:

 Stärken Sie Ihre Position auf dem Weltmarkt
 Erkennen Sie fremde Geschäftsstrategien
 Reagieren Sie schneller auf Veränderungen
 Perfektionieren Sie Ihre strategische Beschaffung
 Steigern Sie Ihren Absatz
 Vertiefen Sie Ihr Detailwissen der Branche

= Summe Ihrer Wettbewerbsvorteile

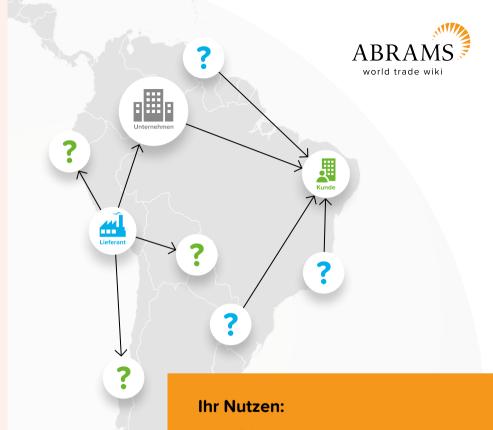
Analysieren Sie den Wettbewerb

mit Competitive Intelligence

www.abrams.wiki/competitiveintelligence

Competitive Intelligence

- Verkauft Ihr Wettbewerb Ihre Produkte an Ihre Kunden?
- Zu welchem Preis, wann und in welcher Regelmäßigkeit?
- Wie ist Ihr Ranking bei Ihrem Kunden im Vergleich zu Ihrem Wettbewerb?
- Kauft Ihr Wettbewerb bei Ihrem Lieferanten?
- Zu welchem Preis, wann und in welcher Regelmäßigkeit?
- Wie ist Ihr eigenes Ranking bei Ihrem Lieferanten im Vergleich zu Ihrem Wetthewerb?



- Identifizierung Ihres Wettbewerbs
- Einblick in sein Import- u. Exportvolumen
- Monitoren seiner Geschäftsaktivitäten
- Einsicht in seine Einkaufs- u. Verkaufspreise

Entdecken Sie internationale Handelsbeziehungen und Lieferketten

mit Company Transparency

ісу

www.abrams.wiki/companytransparency



Company Transparency

- Welche internationalen Lieferanten haben Ihre Kunden?
- Mit welchen Einkaufs- und Verkaufspreisen agiert das Unternehmen?
- Sind Verschiebungen und Trends bei Volumen, Preisgestaltung, Beschaffung und Absatz sichtbar?
- Gibt es einen Überblick über das gesamte Portfolio und das Kerngeschäft?
- Bekommen Sie einen Einblick, wie viele und welche Art von Lieferanten und Kunden sie haben?
- Sind One-on-One-Geschäftsbeziehungen analysiert und wirklich transparent?
- Ist es möglich, ihre internationale Geschäftsstrategie zu entdecken?



Ihr Nutzen:

- Analyse des Wettbewerbs
- Analyse fremder Geschäftsstrategien
- Analyse bisheriger/zukünftiger Lieferanten
- Analyse bisheriger/potentieller Kunden
- Analyse der eigenen und vieler neuer Branchen

Erkennen Sie neue Trends und verborgene Risiken

mit Market Intelligence

www.abrams.wiki/marketintelligence



Market Intelligence

- Welche Länder exportieren welche Produktklassen, Mengen und Warenwerte?
- Welche realen Unternehmen stehen hinter diesen Exporten?
- Welche Länder importieren welche Produktklassen, Mengen und Warenwerte?
- Welche realen Unternehmen stehen hinter diesen Importen?
- Welche aufstrebenden und rückläufigen Märkte lassen sich identifizieren?
- Welche Preisentwicklungen gibt es für einzelne Produktklassen auf dem Weltmarkt?



Ihr Nutzen:

- Reagieren Sie schneller auf Veränderungen
- Stärkung Ihrer eigenen Position auf dem Weltmarkt

Finden und bewerten Sie die besten internationalen Lieferanten

mit Sourcing Intelligence

www.abrams.wiki/sourcingintelligence

Sourcing Intelligence

- Welche Unternehmen verkaufen verlässlich die Produkte, die Sie kaufen?
- Wie oft verkaufen sie? An wen? Wohin? Wann?
- Gehören Ihre Produkte zu deren Kerngeschäft?
- Haben sie die richtige Expertise für Ihre Produkte?
- Wie viele und welche Kunden haben sie für Ihre Produkte? Wie viele insgesamt?
- Zu welchem Preis verkaufen sie?
 Sind sie im Vergleich wettbewerbsfähig?
- Sind sie noch aktiv am Markt?



Finden und bewerten Sie internationale Kunden

mit Selling Intelligence

www.abrams.wiki/sellingintelligence

Selling Intelligence

- Welche Unternehmen kaufen Produkte, die Sie ebenfalls verkaufen? Sind diese verlässlich?
- Wie oft kaufen sie? Von wem? Woher? Wann?
- Ist Ihr Produktportfolio passend zu deren Kerngeschäft?
- Können Sie deren Anforderungen, Zeitplan, Spezifikationen und Normen erfüllen?
- Wie viele und welche Lieferanten haben diese?
- Zu welchen Preisen kaufen sie?
 Sind Sie im Vergleich wettbewerbsfähig?
- Können Sie gleichartigen Bedarf von Unternehmen bündeln, um selbst Skaleneffekte zu erreichen?
- Wohin können Sie international expandieren?



Ihr Nutzen:

- Identifizierung / Qualifizierung neuer Kunden
- Monitoren potentieller/bestehender Kunden
- Profitieren von Wachstumschancen

Erhalten Sie Antworten auf nie gestellte Fragen

mit Free Search

www.abrams.wiki/freesearch





- Kann man Frachtbriefe von Unternehmen einsehen?
- Kann man Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und Kunden identifizieren?
- Kann man Verkaufs- und Einkaufspreise anderer Unternehmen herausfinden?
- Kann man Aktivitäten des Mitbewerbers analysieren?
- Kann man nach Details in mehr als 250 Millionen Warensendungen suchen?



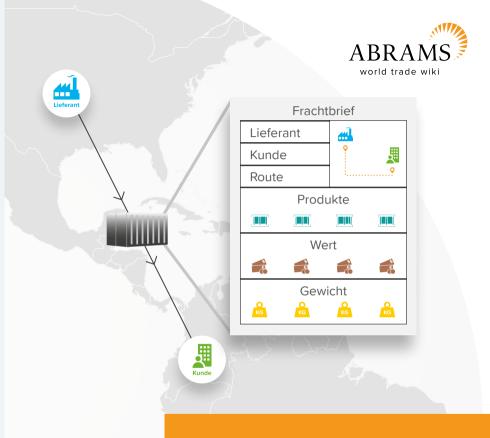












Ihr Nutzen:

Optimierung Ihrer Unternehmensstrategie zur perfekten Positionierung auf dem Weltmarkt.



st

Place

BEST INSIGHTS TO ACTION AWARD at the CiMi.CON 2019

Auf der diesjährigen CiMi.CON, Europas Leitkonferenz der Corporate-Intelligence-Community, hat die ABRAMS-Gruppe mit der Business-Intelligence-Anwendung ABRAMS.wiki den 1. Platz des begehrten "Insights to Action"-Awards gewinnen können.

Mehr zur Preisverleihung finden Sie in unserem Blog: www.abrams.wiki/blog/2019-07-03/cimicon







Dem Wettbewerb stets einen Schritt voraus - mit ABRAMS world trade wiki.

Gerne zeigen wir Ihnen den Nutzen für Ihr Unternehmen. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine persönliche Online-Präsentation unter: www.abrams.wiki/requestademo



Damit Sie heute schon wissen, mit wem Sie morgen Geschäfte machen:

www.abrams.wiki +49 (0) 40 - 257 66 45 - 100 info@abrams.wiki



ABRAMS world trade wiki

ist eine Division der inigma LLC