

Programa Impulsa't

Exportar per avançar



e-xportar

Internacionalització



Cambra de Comerç de Sabadell

...el vostre suport



Presentació

La internacionalització és la clau de l'èxit de l'empresa del segle XXI però sovint les empreses troben barreres que els dificulten iniciar-se en l'exportació o potenciar les vendes en determinats mercats.

Obrir un nou mercat és una tasca laboriosa que requereix una inversió de temps elevada i un esforç continuat. Així mateix, potenciar un mercat existent implica mantenir un seguiment i un control sobre els clients, agents o representants que no sempre les empreses poden realitzar amb la dedicació i freqüència que desitjarien.

Amb l'objectiu de donar suport a l'empresa en el seu **camí cap a l'obertura i consolidació de mercats**, des de la Cambra hem posat en marxa un nou programa que us ha de fer més fàcil impulsar les vendes en els mercats exteriors.

Què us oferim ?

Amb el programa **Impulsa't** la Cambra us proposa una innovadora combinació d'execució comercial i suport operatiu per promocionar les vostres vendes a l'exterior. Posem al vostre abast un equip de **professionals experts en vendes internacionals que realitzaran, durant un any i a la vostra mida, les tasques de prospecció i gestió comercial en el país objectiu que s'estableixi**.

L'objectiu del programa és que, en acabat, l'empresa hagi començat a treballar en el mercat establert, hi hagi potenciat el canal de comercialització o hagi aprofundit en els aspectes que s'han de millorar per esdevenir-hi competitiva.

■ El programa inclou:

Anàlisi del sector d'activitat de l'empresa en el mercat objectiu. Definició del canal més adequat en aquest mercat.

- Cerca de contactes comercials: creació de bases de dades amb clients potencials, distribuïdors o agents comercials.
- Preparació del material promocional i la seva traducció.
- Prospecció comercial: prospecció telefònica amb els potencials clients, agents i/o distribuïdors detectats, tramesa de catàlegs/material, enviament de pressupostos, enviament de mostres, etc.
- Preparació de l'agenda de visites.
- Seguiment de les visites realitzades, elaboració i seguiment de pressupostos, gestió d'enviament de mostres o catàlegs, comandes, cobrament d'impagats, etc.
- Resolució constant de qüestions relacionades amb l'operativa: sistema de cobrament, modalitat de transport, documentació necessària, etc.
- Manteniment de reunions periòdiques per avaluar les accions de prospecció i comercials dutes a terme, i definir noves accions a curt i mig termini.

Funcionament del Servei

Es duren a terme reunions amb l'empresa amb l'objectiu de:

- Entrevista per conèixer la situació de l'empresa en el mercat i el seu potencial exportador.
- Definició d'objectius i perfils de clients i intermediaris potencials.
- Elaboració del full de ruta amb el calendari d'accions d'acord amb els perfils i objectius fixats.
- Gestió i prospecció comercial. Preparació d'un mínim de dues agendes de visites. Desenvolupament del material promocional, traduccions, gestió i prospecció comercial.
- Reunions de seguiment de les accions portades a terme. Assessorament.

L'equip té experiència en el meu sector?

L'equip té una experiència multisectorial de més de 25 anys. Ha treballat amb més de 30 sectors diferents, industrials i de consum.

A qui ens dirigim

- **Empreses exportadores** que desitgin començar a treballar o incrementar les vendes en un determinat mercat europeu.
- **Empreses que realitzin vendes puntuals a l'exterior.**
- **Empreses que vulguin iniciar-se proactivament en la tasca exportadora.**

L'equip tècnic

Treballem amb un equip tècnic multidisciplinari que compta amb anys d'experiència en l'obertura i consolidació de mercats europeus i que gaudeix d'un ampli coneixement de diferents sectors. Els professionals que integren l'equip són persones nadiues del mercat en què es treballa, i això fa que s'elimini qualsevol barrera lingüística.

Beneficis per a l'empresa

- Disposar d'un equip de professionals amb experiència, especialitzats en els diferents mercats europeus.
- Estalvi de temps i diners, ja que l'empresa es recolza en una estructura externa a un cost molt reduït.
- Ampliació i diversificació del mercat actual.
- Increment de la xifra de vendes.
- Identificar i treballar amb els agents o distribuïdors més adequats per als productes de l'empresa.

Avantatges que us oferim

- Experiència, fruit d'anys de treball en l'activitat exportadora i en l'acompanyament d'empreses en el seu procés d'internacionalització.
- Assessorament i suport sobre qüestions puntuals que puguin sorgir un cop acabat el programa.

Què puc obtenir amb el programa?

Treballarem per aconseguir pressupostos i vendes, detectarem aspectes a millorar per ser competitius en el mercat i us acompanyarem en tot el procés.

Quant dura el programa?

Per a una execució correcta del programa i per obtenir resultats, la durada idònia és d'un any.

Quina serà la meva implicació en el programa?

La implicació de l'empresa és fonamental a l'hora de definir el perfil de contactes comercials potencials a cercar. A partir d'aquest moment el nostre equip realitzarà tota la tasca de prospecció comercial, que es concretarà en una agenda tancada de reunions a mantenir amb els potencials clients o proveïdors en el país de destí. Així, haureu de realitzar un mínim de dos viatges l'any, preparar pressupostos i fer l'enviament de mostres.

Com sabré que esteu contactant les empreses correctes?

Des del principi definirem el perfil que busquem i els objectius de manera conjunta. Treballarem d'acord amb aquest perfil i els objectius, i us donarem informació periòdica amb les accions dutes a terme.

PER A MÉS
INFORMACIÓ

Àrea d'Informació,
Serveis Empresarials i Consultoria
Tel. 937 451 260
A/e: serveis@cambrasabadell.org



Comerç i distribució comercial



Consultoria per a l'empresa



Economia i estudis



Formació i coneixement



Innovació i competitivitat



Internacionalització

- Agendes individuals a l'estranger
- Borsa de subcontractació industrial
- C@bi i C@sce
- CD: Com calcular els preus d'exportació
- CD: Com gestionar la seva participació en fires internacionals
- Directori d'empreses exportadores i importadores
- Fires
- Fitxes país
- Grups d'exportació
- Informació i assessorament
- Iniciació a l'activitat exportadora
- Màrqueting firal
- Mercats a la carta
- Missions comercials
- Programa Digit@litza't, màrqueting online internacional
- Publicacions de comerç internacional
- Recerca i selecció d'agents comercials i distribuïdors a l'estranger
- Recobriment d'impagats a l'estranger
- Recuperació de l'IVA pagat a l'estranger
- Sessions informatives, conferències i jornades
- Traduccions i interpretacions
- Tramitació i expedició de documentació de comerç exterior



Medi ambient



Serveis generals per a l'empresa



Urbanisme i transports

www.cambrasabadell.org



Cambrà de Comerç de Sabadell

**Cambrà Oficial de Comerç
i Indústria de Sabadell**



Av. de Francesc Macià, 35
08206 Sabadell
Apt. corr. 119
Tel. 937 451 255
Fax 937 451 256
A/e: general@cambrasabadell.org
www.cambrasabadell.org