



LOS CONTACTOS CLAVE DEL MERCADO, EN TU MANO

El acercamiento a los mercados exteriores aún por conocer, comienza con un verdadero reto: posicionarnos estratégicamente en el mercado elegido. Para ello, es imprescindible comprender los canales de distribución en un mercado concreto, quiénes son nuestras principales vías de acceso y qué agentes son los que están presentes y que suscitan mayor interés.

CLIENTES Y COMPETIDORES EN UN MERCADO

qualifica2



¿ QUÉ OBJETIVOS TIENE EL PROGRAMA ?

- Analizar todas las operaciones comerciales, de importación, que se llevan a cabo en las aduanas del país objetivo, durante 1 mes.
- Detectar los principales canales de entrada de la mercancía, así como la aparición de nuevos agentes en el mercado objetivo.
- Cualificar cada uno de los agentes importadores que, durante ese mes, han llevado a cabo transacciones de importación.
- Especificar cada una de las operaciones comerciales ejecutadas por los principales importadores de mercancía en un canal concreto.

¿ A QUIÉN VA DIRIGIDO ?

A todas las pequeñas y medianas empresas que aún no cuentan con una red internacional de distribución y que quieren acceder a un determinado mercado de forma exitosa.



¿ CUÁL ES EL CONTENIDO DEL PROGRAMA ?

El proceso de explotación, análisis y cualificación de datos, cualitativos y cuantitativos, tendrá como resultado la elaboración de dos informes de cualificación de contactos.

El informe de Cualificación de contactos BÁSICO incluirá:

- Mapa sectorial de la estructura del canal de distribución en el mercado analizado.
- Fichas de cualificación de contactos.
- Desglose de todas las operaciones comerciales de un contacto, especificando: empresa competidora de las que importa, valor de cada transacción, cantidad importada, condiciones de compra-venta, descripción detallada de la mercancía, origen de la mercancía.

El informe de Cualificación de contactos AVANZADO incluirá:

- Mapa sectorial de la estructura del canal de distribución en el mercado analizado.
- Fichas de cualificación de contactos.
- Desglose de todas las operaciones comerciales de los clientes presentes en un canal, especificando: empresa competidora de las que importa, valor de cada transacción, cantidad importada, condiciones de compra-venta, descripción detallada de la mercancía, origen de la mercancía.



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Nombre y Apellidos:.....

Empresa:.....

Puesto /categoría profesional:.....

Dirección:.....

Tel:..... E-mail:.....

Sector y actividad de la empresa:.....

.....

.....

¿ CUÁNTO ME VA A COSTAR ?

150 € Informe básico

150 € Informe avanzado

De conformidad con el artículo 5 de la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, la Cámara de Castellón le informa que la cumplimentación de todos los datos personales que se solicitan en el formulario es completamente voluntaria.

Usted autoriza a la Cámara a que sus datos sean incluidos en un fichero automatizado para su posterior publicación en formato papel, CD y en la web de la Cámara. Dicha información será utilizada con la finalidad de llevar a término las funciones que tiene encomendadas por ley. Una de las funciones fundamentales de las Cámaras, de acuerdo con el Art. 2.1.e) de la Ley 3/1999, consiste en desarrollar actividades de apoyo y estímulo al comercio exterior.

Usted puede solicitar la consulta, modificación, cancelación de los datos que nos ha facilitado, u oposición posterior al tratamiento, dirigiéndose por escrito a la Cámara, en la dirección Avda. Hermanos Bou, 79 - 12003 Castellón (964 356500 Fax: 964356510), a la atención del "Servicio de Protección de Datos", indicando nombre y apellidos y adjuntando copia del Documento de Identidad.

Asimismo, usted autoriza expresamente que los datos puedan ser conservados y utilizados por la Cámara de Castellón para enviarle publicidad sobre próximas acciones por cualquier medio, incluido el correo electrónico.