



win-market

potencia tu distribución exterior

EL CAMINO HACIA EL TRIUNFO INTERNACIONAL COMIENZA EN EL DISTRIBUIDOR

Después de haber penetrado en los mercados exteriores, comienza el verdadero reto: reforzar nuestras posiciones para mantenernos allí. Y para ello, es imprescindible una estrecha colaboración con nuestros canales de distribución. Porque sean cuales sean estos canales, es muy importante cuidarlos al máximo y mejorar las relaciones para sacarle todo el partido a nuestros productos.

índice

- 3 Las raíces del éxito
- 4 ¿Qué objetivos tiene el programa?
- 5 ¿A quién va dirigido?
- 6 ¿Cuáles son sus beneficios?
- 7 ¿Cuánto tiempo tendré que dedicarle?
- 8 ¿Cuánto me va a costar?

wiwin-

LAS RAÍCES DEL ÉXITO

Estemos cerca o estemos lejos, lo importante es echar raíces: mantenernos con fuerza en el lugar que ya hemos conseguido y crecer hacia el éxito. Y para aconsejarte con criterio, las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana y el Instituto Valenciano de la Exportación han creado Win-Market. Este programa pone a disposición de las empresas una herramienta que les ayuda a actuar sobre su red internacional de distribuidores, consolidándola y optimizándola al máximo.

Confía en la Cámara y en el Instituto Valenciano de la Exportación, analiza tu situación y toma las decisiones oportunas para potenciar la situación con tus distribuidores.



¿QUÉ OBJETIVOS TIENE EL PROGRAMA?

- Realizar un análisis de la experiencia de nuestra empresa con respecto a sus distribuidores. Este estudio tiene la finalidad de comprender el modo de actuación de los mismos, qué buscan en un proveedor y cómo ven a nuestra empresa y a nuestra competencia.
- Identificar los puntos clave y sus circunstancias concretas.
- Desarrollar un Plan de Acción Inmediata en el que se detallen los pasos para conseguir que nuestros distribuidores se decidan por nosotros frente a nuestros competidores. Este Plan de Acción satisfará las necesidades de los distintos miembros del canal y mejorará la estrategia de distribución, con el fin de lograr una llegada más efectiva y eficiente al consumidor.
- Asentar y compatibilizar, en definitiva, las políticas comerciales del distribuidor con nuestra estrategia de actividad empresarial.



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A todas las medianas y pequeñas empresas de la Comunitat Valenciana que ya cuentan con una red internacional de distribución. Si quieren replantearse su relación con los distribuidores en busca de un aumento y consolidación de sus ventas, el programa Win-Market les ayudará a conseguirlo.



¿CUÁLES SON SUS BENEFICIOS?

- Desarrollar un taller de trabajo de 5 horas más 12 horas de tutoría directa con el apoyo de un experto en la materia. Además, el experto dedicará otras 18 horas a analizar la situación de la empresa y de la competencia en relación a la distribución, para establecer un plan que permita a la empresa ganar posiciones frente a sus competidores.
- Contar con el apoyo directo e intenso de un experto en comercio internacional.
- Obtener como resultado la generación de un Plan personalizado de Acción Inmediata, basado en la realidad de la empresa, su experiencia y sus objetivos de distribución internacional.
- La tranquilidad de trabajar con un proyecto respaldado por la Cámara y el Instituto Valenciano de la Exportación.



¿CUÁNTO TIEMPO TENDRÉ QUE DEDICARLE?

Es importante dedicarle tiempo a las tareas importantes de tu empresa, como la distribución en mercados internacionales.

Aún así, somos conscientes de lo valioso que es el tiempo del empresario, por lo que el análisis y planificación de las actuaciones para la distribución solo requieren de 17 horas repartidas durante dos meses.



¿CUÁNTO ME VA A COSTAR?

Gracias a las ayudas institucionales, se puede conseguir un trabajo profesional a un precio realmente asequible para el empresario. Una oportunidad única que merece la pena aprovechar.

COSTE DE WIN-MARKET	APOYO INSTITUCIONAL	COSTE PARA LA EMPRESA
100%	80%	20%
2500€	2000€	500€

Las ayudas de Acciones Complementarias de la Subvención Global FEDER - Cámaras se acogen a la modalidad de "mínimis" (Reglamento - (CE) nº 69/2001) que indica en su artículo 2.2.: " La ayuda total de "mínimis" concedida a cualquier empresa no deberá exceder de 200.000 euros en un periodo de 3 años".



Cámara
Castellón



**GENERALITAT
VALENCIANA**



UNION EUROPEA
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

Globalroute
orientación internacional

consolida
fortalece posiciones

win-market
potencia tu distribución exterior

2^a
edición

win-market
potencia tu distribución exterior