

L'exportació, obrir oportunitats de negoci per a la nostra empresa

Precisament perquè els mercats i el món en general s'han anat fent més complexos i competitius, hem d'analitzar la nostra empresa per trobar-hi la gamma de productes que poden tenir èxit en nous mercats. I per aconseguir-ho ens hem de plantejar tres passos:

Publicitat



DDDISSENYGRÀFIC

Avgda. Dr. Pasteur, 4, 3r 2a - 08700 Igualada (CAT)
Tel./Fax 93 804 71 70 / 652 92 66 68 - general@dddisseny.com - www.dddisseny.com

IMATGE CORPORATIVA
D'EMPRESA
CREACIÓ de LOGOTIPS
REALITZACIÓ de
CATÀLEGS i TRÍPTICS
DISSENY i MUNTATGE d'ESTANDS
PUBLICITAT

RECERCA D'INFORMACIÓ

▶ Sense informació no té sentit que comencem res, perquè estem abocats al fracàs

ANÀLISI DE LA INFORMACIÓ

▶ Quin producte puc vendre i on, amb la informació que he aconseguit?

ESTRATÈGIA D'ACCÉS ALS MERCATS

▶ Com començar i quins són els passos següents?

ACCIÓ

El primer que hem de fer es confrontar la nostra empresa, i per tant la nostra gamma de productes, amb els mercats, per comprovar:

En quina àrea geogràfica es pot vendre millor la nostra gamma de productes i quins són els escollits

Per començar amb lògica, hem de redefinir bé el perfil del comprador/consumidor, comprendre les seves motivacions i com ha evolucionat la seva predisposició al consum. És a dir, tornar a reflexionar sobre qui és el nostre client i perquè ens compra. El segon pas lògic és on trobar aquest client fora del territori nacional.

1

Per fer això hem de concretar quin és l'entorn del client i a quins països el podem trobar. Un cop hem assenyalat un grup d'àrees geogràfiques on es pot trobar el nostre client potencial, llavors hem d'acotar la diana amb un altre grup de paràmetres: la distància/cost de distribució.

3

No hi ha millor prospecció que la directa, però és la més costosa en temps i diners. Cap exportador evitarà viatjar per a vendre els seus productes, però ho ha de fer després d'haver analitzat mínimament la informació sobre el mercat.

El segon pas és més delicat de fer: temptejar el NIVELL DE PREUS.

2

Prospecció indirecta: Visitant webs especialitzades, àrees de mercat, simulació de compres, etc.

Prospecció directa: Trepitjant el terreny. Simulació de compra, contacte amb distribuïdors o compradors finals, prenegociació de preus.

4

Abans de decidir-nos per un o altre operador hem de conèixer els millors o, almenys, una mostra representativa. No es pot concretar res a la primera ni en el primer viatge.

Joan Trigo, TMP Logistics

Publicitat

GRUP ROSELLÓ ALMIRALL



Maquinària i Accessoris
per la Confecció i acabats tèxtils
Manteniments industrials
Projectes i Construcció
de maquinària especial

www.roselloalmirall.com

Tel. 93 805 76 50
info@roselloalmirall.com



Enginieria Especialitzada en
Disseny i Fabricació
de productes
amb Tecnologia RF

www.petchip.com

Tel. 93 806 65 47
info@petchip.com



Solucions de Qualitat
en Reclutament, Selecció,
gestió i desenvolupament
de Professionals
per la seva Empresa

www.sumer-consultora.com

Tel. 93 801 70 87
info@sumer-consultora.com

Què és el COPCA?

I com ens pot ajudar en el procés d'exportació?

El Consorci de Promoció Comercial (COPCA) és l'instrument del Govern de la Generalitat de Catalunya per promoure la internacionalització de l'empresa catalana i la seva adaptació a les noves pautes de l'economia mundial.

Com a centre de serveis a la internacionalització de l'empresa catalana, el COPCA disposa d'equips d'experts especialitzats en la iniciació a l'exportació en l'assessorament per mercats i en la consolidació de la internacionalització de l'empresa, els quals estan ubicats arreu del món, tant a Catalunya com als 31 països on operen els 38 centres de negocis que conformen la seva xarxa externa.

D'acord amb les característiques de l'empresa i del grau de maduració del projecte internacional, l'empresa pot escollir entre dos programes d'iniciació, el programa Microempresa i el programa Nex-Pipe.

Programa Microempresa

Quan va néixer el programa?

Va néixer a l'octubre de 2001 en fer-se evident que quan les empreses són molt petites o no tenen experiència comercial és necessari preparar-les i assessorar-les abans d'entrar de ple en l'exportació.

Les mancances que trobem en aquestes empreses es podrien concretar en:

- Poca capacitat financera
- No tenir desenvolupada una política comercial.
- No poder competir en el preu a causa de la manca d'economies d'escala.
- No tenir recursos humans amb formació adequada.

Però també trobem avantatges com:

- La gran flexibilitat.
- Poden optar a parcel·les de mercat que les empreses multinacionals no treballen.
- No necessiten cobrir grans quotes de mercat per tenir beneficis.

Per tant, el programa Microempresa es va proposar els objectius següents:

- Adaptar la mentalitat de l'empresa tot incorporant l'element de la internacionalització en el dia a dia.
- Facilitar a l'empresa les eines de gestió i comerç internacional necessàries perquè arribin als mercats exteriors de manera professional i amb un mínim de risc.
- Ensenyar l'empresa a dissenyar el seu pla de promoció internacional (quins mercats, quins canals de distribució, a quin preu, etc.).

www.copca.com



En què consisteix el programa?

Dues fases:

- 1 Realització d'un diagnòstic que serà el punt de partida. Les seves conclusions marquen les línies d'actuació posterior.
- 2 Assessorament

- 12 mesos de programa
- 60 hores d'assessor a la seu de l'empresa. L'assessor és un expert en comerç exterior i amb coneixements en organització i gestió d'empreses. La seva tasca és preparar l'empresa per iniciar l'exportació, i definir juntament amb aquesta l'estratègia internacional.
- 10 hores setmanals de col·laborador. El col·laborador és un llicenciat o diplomad amb 100 hores de formació en comerç internacional o bé amb experiència internacional. I es responsabilitza d'aplicar les estratègies definides per l'assessor i l'empresa, sempre orientat per l'assessor i a la seu de l'empresa.
- Un curs de Gestió Empresarial.
- 1.800 euros en despeses de promoció exterior subvencionats.
- Directori de recursos humans a disposició de les empreses.
- Seminaris mensuals.

Publicitat



Carpinterías Metálicas Antoni López

Gran Bretanya, 13 Nau 3 • Pol. Industrial Les Comes • 08700 IGUALADA • Tel.Fax 93 805 60 54

Publicitat

didac • disseny gràfic
disseny i comunicació visual



disseny gràfic



il·lustració



disseny web



publicitat

C/. Font del Roure, 4 • Tel. 93 772 73 12 - 669 523 542 • 08783 Masquefa (BCN)
www.didacweb.com • E-mail: didac24@msn.com



Programa NEX-PIPE

Què és el NEX-PIPE?

És un programa adreçat a les PIME que pretenen consolidar la seva presència en mercats exteriors, la promoció internacional de llurs productes i la consolidació del seu esforç exportador.

Com s'estructura el programa?

El NEX-PIPE 2000 té dos elements bàsics i complementaris. Per un costat, un procés de formació en la presa de decisions i d'accions a desenvolupar, transferit per professionals amb experiència i instrucció adequada, durant el qual s'ajuda econòmicament l'empresa en determinades actuacions necessàries per promocionar-se a l'exterior. D'un altre, una bateria de serveis per a les empreses participants.

Què rep l'empresa del programa?

Fonamentalment, una formació i un suport tècnic que ha de permetre l'empresari/ària de fer front a les pròpies decisions respecte al comerç internacional, mitjançant la implantació d'una metodologia fiable i contrastada. A més, l'empresa rep el suport econòmic per a la realització

de determinades actuacions a l'exterior i, addicionalment, pot accedir als serveis específics per empreses del programa.

Quines empreses poden sol·licitar el NEX-PIPE 2000?

Qualsevol petita i mitjana empresa catalana que compleixi els requisits següents:

- 1 Tenir un producte o servei propi.
- 2 Tenir una exportació no consolidada i que no superi el 15% de la facturació total. Si supera aquest límit, l'empresa serà admesa si, com a mínim, el 80% de les seves exportacions van adreçades a un país concret.
- 3 Tenir una clara voluntat de promocionar els productes o serveis a l'exterior.
- 4 Tenir potencial exportador.
- 5 Que accepti les condicions de funcionament i el procediment de liquidació de despeses del programa.

Per a més informació podeu posar-vos en contacte amb el COPCA a l'adreça de correu electrònic nex@copca.com

Publicitat



HOTEL CIUTAT IGUALADA
COMODITAT I MODERNITAT AL VOSTRE ABAST



SAL I SUCRE
Restaurant

Passeig Verdaguer, 167 • 08700 IGUALADA (BCN)
Tel 93 806 61 50 • Fax 93 804 31 83
www.hotelciutatigualada.com • recepcio@hotelciutatigualada.com

Menú diari
Menús per a grups
Celebracions i banquets