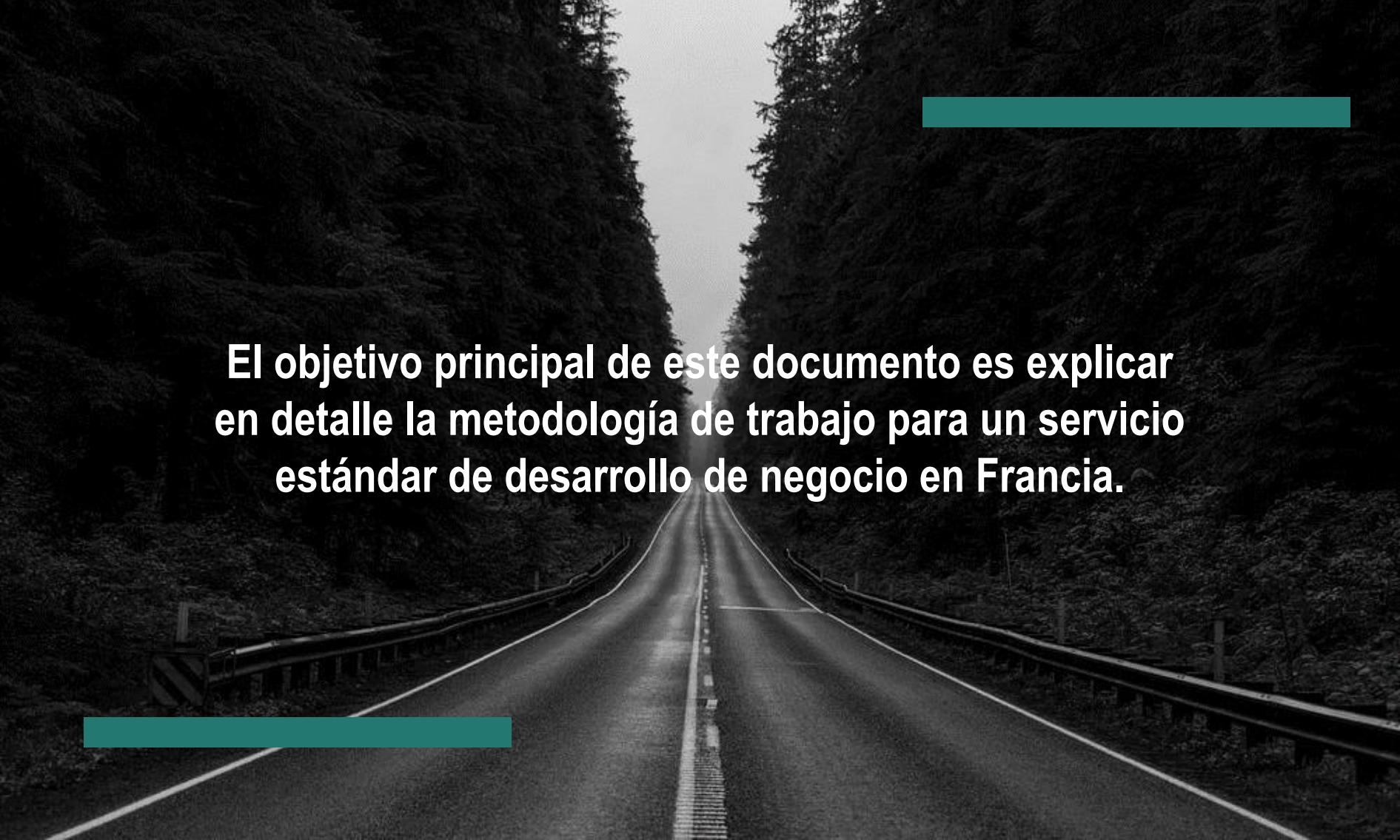




## The **NEW** Internationalization

**“Desarrollo de Negocio  
en el mercado francés”**



**El objetivo principal de este documento es explicar en detalle la metodología de trabajo para un servicio estándar de desarrollo de negocio en Francia.**

# 1

¿Cómo lo vamos a hacer?

**TheHub**  
the place to **ie**start

**Análisis**  
**Punto de Partida**

**Elaboración**  
**conjunta de BBD e**  
**identificación de**  
**clientes potenciales**

**Desarrollo**  
**comercial directo**  
**y seguimiento**

## Reunión de Kickoff

- Análisis interno de las capacidades de la empresa y puesta en común del histórico en el país.
- Determinar el perfil de cliente potencial ideal a identificar y contactar en Francia.
- Definición de oferta y argumentario.
- Preparación/ adaptación de documentación comercial (presentaciones, correo, argumentarios. . . ) al francés.

## Análisis Externo

- Análisis de las oportunidades de mercado y priorización de zonas geográficas
- Búsqueda e identificación de clientes potenciales que respondan a los criterios previamente definidos.
- Contraste entre las capacidades de la empresa y las exigencias del mercado.

## #1.2 búsqueda e identificación de clientes potenciales

### Prospección de mercado

- Desarrollo de la BBDD de potenciales clientes.
- Según localización de las empresas identificadas, priorización de las zonas geográficas a desarrollar.
- Valoración de empresas según sus capacidades y necesidades. Priorización de empresas.
- Primer contacto de empresas priorizadas para realizar un primer testeo y valorar el potencial de mercado.

### Reunión contraste

- Entrega de informe del análisis y primer listado de perfiles objetivo identificados.
- Contraste de la idoneidad de las empresas identificadas. Validación y priorización de perfiles.

**ENTERGABLE:** Informe de Conclusiones y primera base de datos.

### Desarrollo Comercial directo - 15 horas aprox al mes

- Desarrollo comercial y contacto directo con los clientes potenciales por vía telefónica, envío de información por correo electrónico y seguimiento.
- Solicitud de información para confirmar si las empresas identificadas cumplen con las condiciones establecidas por la empresa cliente.
- Detección proactiva de ferias, eventos, empresas de la competencia, etc. de interés en Francia.
- Identificación de oportunidades, seguimiento y opción de organizar reuniones.
- Apoyo en el análisis de posibles nuevas estrategias de desarrollo en el mercado
- Búsqueda constante de nuevos potenciales clientes en el mercado
- Acompañamiento durante las reuniones, traducción e interpretación de la interlocución.

**ENTERGABLE:** Base de datos actualizada e informe mensual de actividad con la información y resultados obtenidos



*connectem empreses internacionalment*

**connect**   
metainternacionalització

Para más información:  
[alicia.lopez@connectin.cat](mailto:alicia.lopez@connectin.cat)



[www.connectin.cat](http://www.connectin.cat)  
[info@connectin.cat](mailto:info@connectin.cat)  
Tel. 937 457 810

**CENTRE**METALLÚRGIC

**cecot** **UPM** Unió Patronal Metal·lúrgica