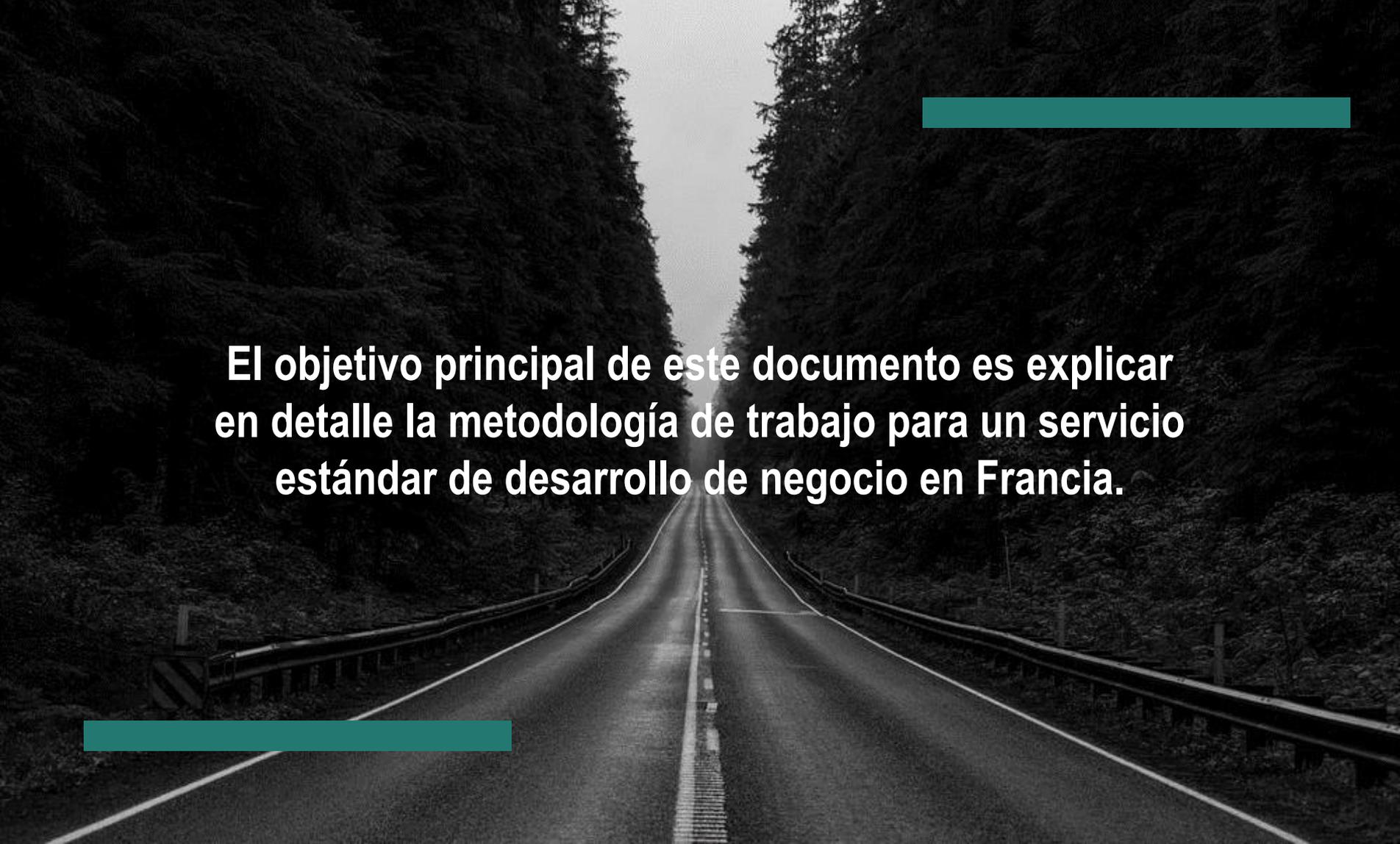




The **NEW** Internationalization

**“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

A grayscale photograph of a modern office interior. In the foreground, a curved wooden bench with several round and rectangular cushions is visible. A man in a striped shirt is sitting on the bench, looking at his phone. In the background, other people are working at desks near large windows. A sign for 'TheHub' is attached to the bench, with the tagline 'the place to ie start'. The floor is light-colored and polished.

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

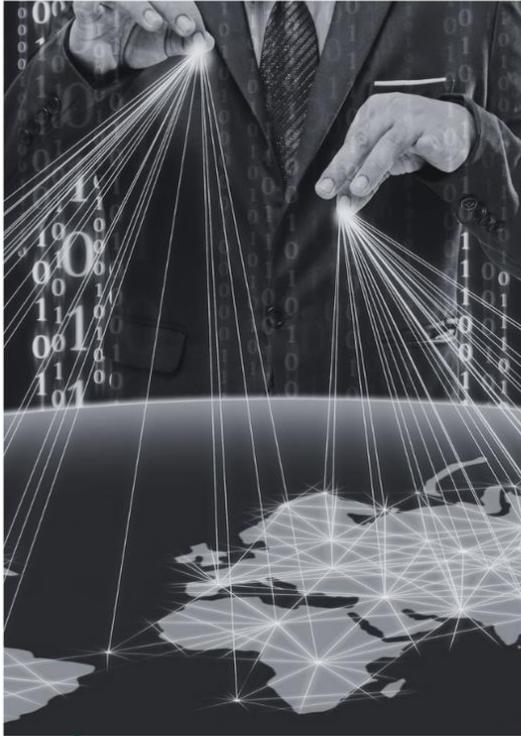
- Entrega de informe del análisis y primer listado de perfiles objetivo identificados.
- Contraste de la idoneidad de las empresas identificadas. Validación y priorización de perfiles.

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



www.connectin.cat
info@connectin.cat
Tel. 937 457 810

CENTREMETALLÚRGIC

cecot **UPM** Unió Patronal Metal·lúrgica