



The  
**NEW**  
Internationalization

**“Connect IN Marroc”**

## Programa "Connect in Marroc"

- 01 Punt de partida.
- 02 Objectiu del programa.
- 03 Descripció del programa.
- 04 Beneficis del programa.
- 05 Fases del programa.
- 06 Cronologia del programa.





## Punt de partida.

La paraula "connectar" té el seu origen en l'anglès "connect" i es refereix a l'acció d'unir dos elements o un amb un altre, facilitant així el flux d'alguna cosa entre ells.

En aquest context, el terme "connectar" és fonamental al programa "**Connect in Marroc**", una iniciativa creada amb el propòsit d'impulsar la internacionalització de les empreses catalanes al Marroc. La principal meta d'aquest programa és establir connexions entre les empreses catalanes i marroquines, per tal d'estimular un flux dinàmic d'oportunitats comercials.

"**Connect in Marroc**" és un programa dirigit per a petites i mitjanes empreses catalanes provinents de tots els sectors i indústries que vulguin establir connexions al mercat marroquí, independentment de la seva experiència prèvia en aquest mercat.

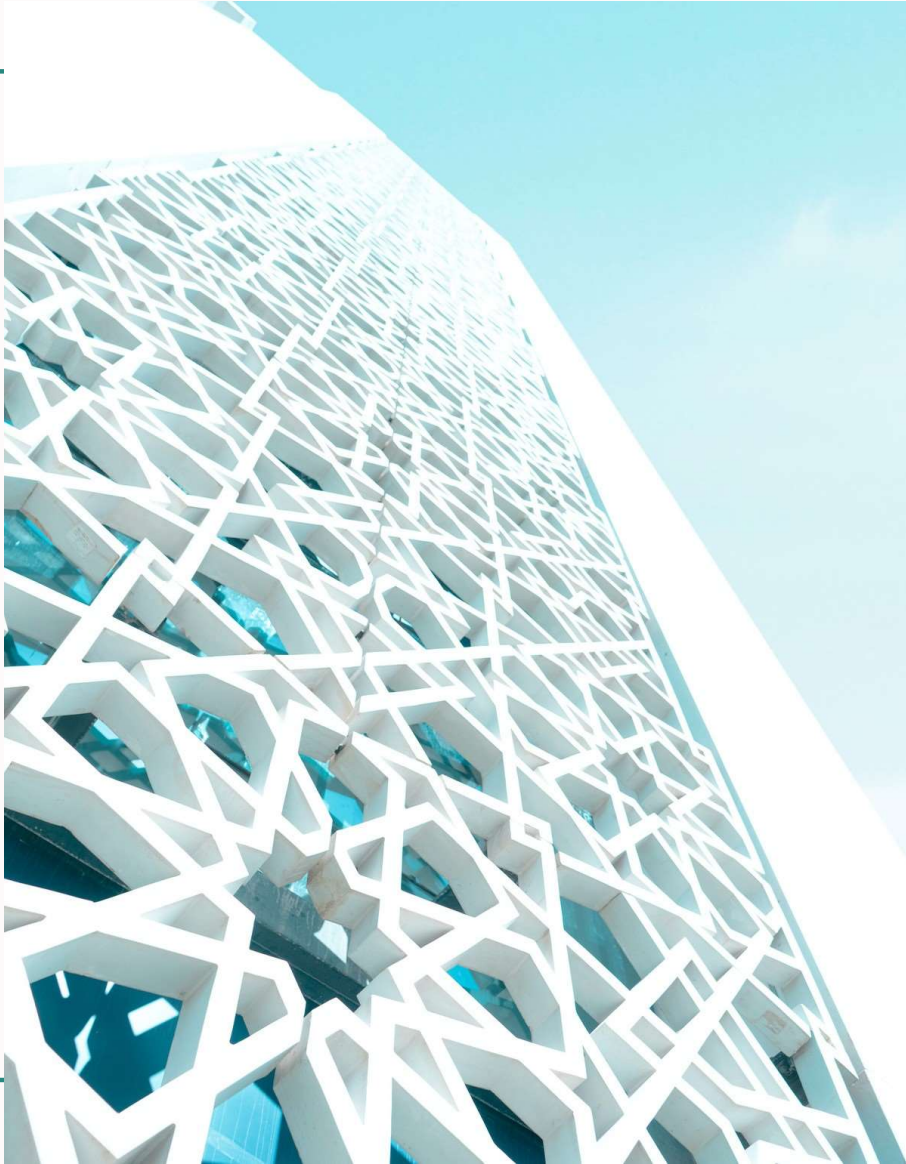




## Objectiu del programa.

El programa "**Connect in Marroc**" té com a objectiu donar suport a les empreses catalanes en el procés d'exportació cap al Marroc mitjançant la implementació d'un servei de "**Export Manager Virtual**".

Aquest enfocament integral implica la implementació d'estratègies de representació "virtual" per establir connexions entre les empreses catalanes i el mercat marroquí, tot sostingut per professionals ubicats al Marroc, sense necessitat de desplaçaments físics.



## Descripció del programa.

El programa proporciona a les empreses catalanes la figura d'un "**Export Manager Virtual**", que operarà des del Marroc exercint el paper d'ambaixador i facilitador de negocis al mercat. Aquest professional estarà en contacte constant amb l'empresa, actuant com una extensió de la mateixa al Marroc encarregant-se de generar oportunitats de negoci tangibles.

"**Connect in Marroc**" és un programa dissenyat per dotar les empreses catalanes de les eines, connexions i recursos indispensables per impulsar la seva internacionalització al mercat marroquí. El programa facilita a les empreses l'establiment de contactes directes al mercat, l'exploració d'oportunitats comercials i la superació d'obstacles inherents a la distància, la cultura i l'idioma.

## Beneficis del programa.

### **Experiència immersiva y personalitzada.**

Ens comprometem a informar-te de manera regular sobre la situació actual del mercat, perquè disposis d'informació de primera mà, com si estiguessis immers en l'experiència. Ajustem aquesta experiència perquè s'alineï amb les preferències, necessitats i característiques de la teva empresa.

### **Trenca amb les barreres geogràfiques.**

Ens comprometem a brindar-te la possibilitat de desenvolupar les teves accions comercials cap al Marroc sense l'obligació de desplaçar-se físicament, cosa que implica un estalvi significatiu en costos i temps associats als desplaçaments necessaris en qualsevol procés d'internacionalització.



### **Orientació i suport virtual continu.**

Ens comprometem a orientar-te i donar-te suport durant el procés d'entrada al mercat mitjançant sessions virtuals informatives. Comptaràs amb l'assistència, coneixements i recomanacions de l'"**Export Manager Virtual**" perquè la teva empresa faci front als desafiaments i aprofiti les oportunitats que ofereix el mercat.

# Fases del programa

El programa segueix un procés amb fases ben definides, cadascuna amb una durada específica. Aquestes etapes es desenvolupen de manera successiva i coordinada. Aquest enfocament seqüencial garanteix que cada fase es completi abans de passar a la següent, optimitzant així el rendiment i els resultats esperats.

## ***01. Screening del mercat.***

Duem a terme una anàlisi del potencial del mercat per proporcionar-te una visió completa de les seves particularitats. Aquesta anàlisi considera aspectes com ara la demanda local, la competència, les tendències actuals i les oportunitats específiques per als teus productes o serveis.

## ***02. Guia de requisits reguladors.***

Ampliem l'anàlisi anterior amb un assessorament que et permetrà superar les barreres d'entrada i et facilitarà el compliment dels requisits reguladors al Marroc. Abordem aspectes relacionats amb duanes, regulacions, impostos i estàndards de la indústria, entre d'altres.

## ***03. Estratègies d'immersió.***

Duem a terme una anàlisi dels canals de orientació especialitzada per crear estratègies adaptades a les necessitats específiques de la teva empresa per tal d'expandir-vos amb èxit al mercat marroquí.



## ***04. Adaptació cultural.***

Proporcionem suport en l'adaptació i la traducció de documents corporatius. A més, oferim una sessió virtual per explorar les complexitats del mercat marroquí, garantint una comprensió profunda tant del mercat com de la cultura empresarial.

\*Adaptem una breu presentació en francès i oferim l'assessorament inicial necessari per a la primera presa de contacte. Per a serveis addicionals com la creació i traducció de materials comercials i tècnics, així com la pàgina web, cal un programa especialitzat.

## ***05. Identificació de contactes clau.***

Identifiquem prospectes potencials al Marroc que s'ajustin als teus productes o serveis, i generem un llistat de contactes segons el perfil de client ideal. Aquest llistat es validarà en col·laboració amb la teva empresa, prioritzant aquells contactes amb més potencial de conversió.

## ***06. Prospecció comercial.***

Utilitzem diversos canals per iniciar un primer contacte amb els prospectes identificats per tal de presentar els teus productes o serveis. Duem a terme un seguiment actiu per avaluar el nivell d'interès de les empreses marroquines.

## ***07. Organització de reunions virtuals.***

Facilitem l'organització de trobades virtuals per aprofundir les presentacions dels teus productes o serveis amb aquelles empreses que han manifestat interès a explorar una col·laboració. Participem en les reunions proporcionant suport i assistència lingüística.

## ***08. Seguiment posterior a les reunions virtuals.***

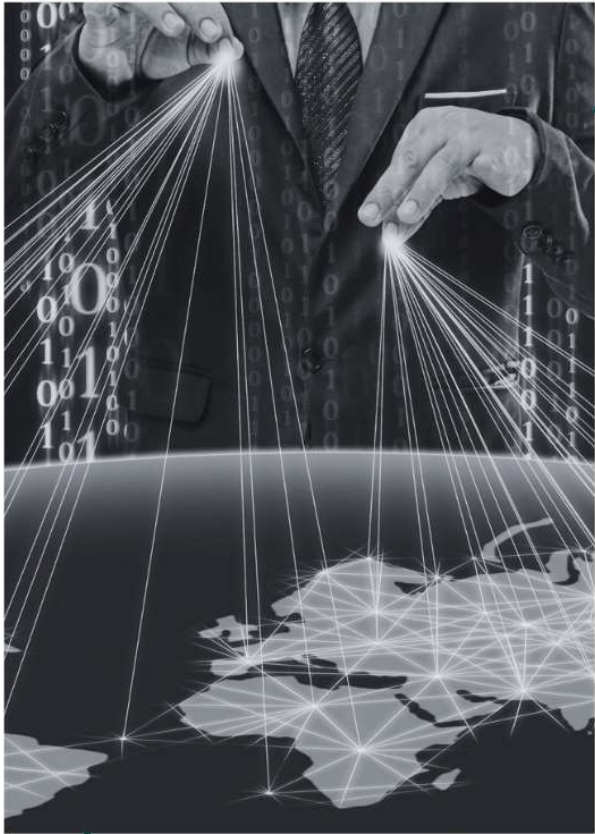
Concloem les reunions virtuals, abordant així una de les fases crucials del programa. El seguiment posterior a les reunions ens permet confirmar el nivell d'interès generat durant les trobades virtuals i facilita el tancament de possibles oportunitats.

## ***09. Informe final del programa.***

Posem punt final al projecte amb un informe detallat que inclou informació sobre els contactes generats, les interaccions i els comentaris recopilats durant el programa, brindant *insights* valuosos per a la planificació de futures accions comercials.

## Cronologia del programa





*connectem empreses internacionalment*

**connect**   
metainternacionalització

Per a més informació:  
[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

**CENTREMETAL·LÚRGIC**

**cecot**

**UPM**

Unitat  
Patronal  
Metal·lúrgica