



És l'hora de vendre a l'exterior

L'any 2018 les exportacions catalanes van fer rècord històric per vuitè any consecutiu amb un creixement del 1,1% respecte a l'any anterior.

Des de les cambres de comerç catalanes amb el suport del Departament d'Empresa i Coneixement, presentem programes pràctics i efectius orientats a empreses en l'àmbit de la prospecció de mercats i el màrqueting digital internacional.

T'ofereim un servei individualitzat adaptat a les teves necessitats perquè puguis créixer i aconseguir clients a l'exterior. Posem a la teva disposició un assessor expert en comerç internacional, que t'ajudarà a planificar les primeres passes per exportar amb èxit.

Nous mercats

+

Noves oportunitats

=

Més vendes

Quins serveis oferim?

Pla de Promoció Internacional

Som el motor exportador de la teva empresa:

- ✓ Detectarem els productes i serveis de la teva empresa idonis per començar a exportar.
- ✓ Identificarem els millors mercats per vendre els teus productes.
- ✓ Seleccionarem els canals de distribució més adients per a la teva empresa.
- ✓ Dissenyarem un pla d'actuacions per assolir les primeres vendes internacionals.
- ✓ Identificarem els clients potencials per als vostres productes / serveis.



Agenda individual

És un servei personalitzat que té com a objectiu l'organització d'una agenda de visites al mercat de destí d'acord amb el perfil de contactes locals definit per l'empresa.

50 hores repartides entre 2-3 mesos aproximadament. El servei finalitza un cop l'empresa hagi dut a terme el viatge al mercat de destí. L'agenda tindrà una durada mínima de 2 dies i màxima de 3 en funció del mercat de destí.

Serveis d'internacionalització a destí

Estudi de mercat:

Estudi en profunditat d'un determinat sector en un país per a conèixer les principals empreses que en formen part, els actors i associacions que hi intervenen, així com les possibilitats i potencials estratègies de comercialització i introducció en el mercat. En funció de les variables que demani l'empresa l'estudi es pot executar en dos països sempre i quan no es superin les 120 hores acordades.

Cerca de proveïdors:

Identificació i selecció de proveïdors per tal d'ajudar a l'empresa a millorar la competitivitat de la seva cadena de valor a Catalunya.

Cerca de canals de comercialització:

Recerca, selecció i establiment de contacte amb els canals apropiats per a la comercialització de productes i/o serveis en el mercat objectiu. Aquest projecte inclou una fase prèvia de prospecció de mercat, la confecció d'una agenda de treball i l'acompanyament del responsable del projecte de l'Oficina Exterior d'ACCIÓ en les reunions que l'empresa dugui a terme en el mercat de destí.



Més informació:

consellinternacional@cambrescat.org

Tel. 934 169 457

www.paicambres.org

Barcelona 934 169 596 · internacional@cambrabcn.org

Girona 972 418 517 · mmartinez@cambragirona.org

Lleida 973 236 161 · jquejido@cambralleida.org

Manresa 938 724 222 · jferrer@cambramanresa.org

Palamós 972 314 077 · guillem@cambrapalamos.org

Reus 977 338 080 · internacional@cambrareus.org

Sabadell 937 451 263 · promociointernacional@cambrasabadell.org

Sant Feliu de Guíxols 972 320 884 · elenarondos@cambrescat.es

Tarragona 977 219 676 · rbarros@cambratgn.org

Tàrraga 973 314 327 · areig@cambratarrega.com

Terrassa 937 339 833 · ipujol@cambraterrassa.es

Tortosa 977 441 537 · internacional@cambratortosa.com

Valls 977 600 909 · internacional@cambravalls.com