

CO  **FORMA**

Consultoria i Formació

**Consultoria
en comerç
exterior**

**Pla de
viabilitat per
a la
internacionalització de l'empresa**

**Cerca de
distribuidors
i socis
comercials**

**Estudis de
mercat**

**Disseny i
implementació
de les
estratègies de
marketing
internacional**

**Outsourcing
en el mercat
xinès**

**Gestió
administrativa
de les
operacions de
comerç
exterior**

**Consultoria
especialitzada
en el mercat
japonès**

**Outsourcing a
Turquia i
Índia**



EXTERNALITZACIÓ DEL DEPARTAMENT D'EXPORTACIÓ

La progressiva obertura i interdependència de les economies ha conduït, de manera irreversible, a una globalització dels mercats i ha impulsat les empreses que hi operen envers un procés d'internacionalització. Moltes petites i mitjanes empreses amb potencial d'exportació, desapareixen oportunitats en els mercats internacionals per l'alt cost que suposa crear un departament d'exportació propi. COFORMA, conscient d'aquesta realitat, ofereix a les PIMES l'externalització total o parcial del departament d'exportació, brindant el seu coneixement, la seva experiència i els seus recursos a totes aquelles empreses que es troben en aquesta situació.

Pla de viabilitat per a la internacionalització de l'empresa

- Anàlisi de l'estructura organitzativa
- Anàlisi del producte, el procés de producció i de la capacitat productiva
- Anàlisi dels recursos de l'empresa
- Anàlisi del posicionament del producte en l'entorn competitiu.
- Anàlisi de l'experiència exportadora de l'empresa.
- Anàlisi dels punts forts i punts febles de l'empresa.

Estudis de mercat

- Anàlisi de possibles mercats objectiu.
- Anàlisi de l'entorn competitiu: empreses, marques, posicionament, ...
- Anàlisi dels hàbits de consum, necessitats del consumidor/client, els seu procés de decisió de compra, ...
- Anàlisi de l'entorn econòmic: renda per càpita, poder adquisitiu, ...
- Anàlisi de l'entorn legal que afecta al producte: regulacions sanitàries, medi ambient, seguretat, qualitat, tècniques, ...
- Anàlisi de possibles subvencions i ajuts a l'exportació.

**Disseny i
implementació
de les
estratègies de
marketing
internacional**

- Disseny i implementació de les estratègies més adequades per actuar en el mercat objectiu :
 - Estandarització / adaptació producte
 - Polítiques de marca
 - Packaging i etiquetatge
 - Polítiques de preu més adequades
 - Assistència a fires i accions de comunicació.
 - Estratègia i accions de distribució en el mercat objectiu.
- Compte d'exploració pevisional: previsió de vendes, costos i beneficis.

**Cerca de
distribuïdors i
socis
comercials**

- Recerca de la xarxa d'agents comercials
- Entrevistes amb els agents
- Elaboració d'un informe amb les opcions més interessants
- Anàlisi i seguiment

**Gestió
administrativa
de les
operacions de
comerç
exterior**

- Organització administrativa de l'operativa de comerç exterior
- Sistematització de la documentació
- Negociació amb els proveïdors: transitaris, companyies assegurances i bancs
- Interrelació amb els altres departaments de l'empresa

**Outsourcing
en el mercat
xinès**

**Outsourcing a
Turquia i
Índia**

- Anàlisi del producte o component a partir de les especificacions tècniques i de qualitat facilitades per l'empresa.
- Recerca del fabricant òptim a partir de les dades anteriors.
- Cotitzacions de preu
- Enviament de mostres al client i posterior decisió.
- Seguiment dels processos i certificació de la qualitat en origen.

**Consultoria
especialitzada
en el mercat
japonès**

COFORMA compta amb els experts que poden apropar-vos a un dels mercats més interessants i atractius del món, però a l'hora més exigents i amb una idiosincrasia molt particular. COFORMA ofereix una sèrie d'eines i recursos que permeten afrontar el repte d'introduir-se al mercat nipó, amb menys risc i i més garanties.