

punto global

Su ventana comercial al mundo

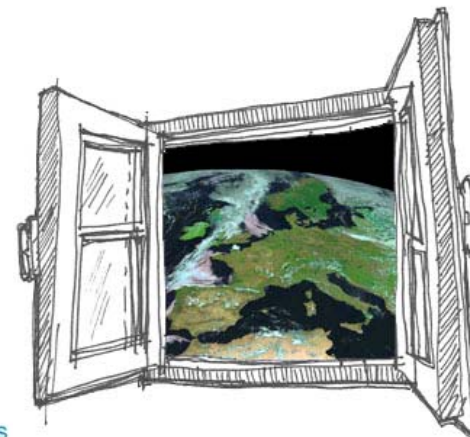
Objetivo



Disponer de un departamento de exportación completo y experimentado, acorde con sus necesidades y objetivos comerciales.

Con personal **experimentado** y especializado a su medida

Un **equipo multidisciplinar y multilingüe**, especializado en negociación internacional, información estratégica y comunicación, orientados a la **comercialización de su negocio**.



Qué es punto global



Un departamento de exportación completo:

- Una persona coordina la dirección estratégica comercial
- Un técnico comercial experimentado para la gestión cotidiana
- Un experto en información de mercados

El coordinador fija la estrategia a seguir y coordina los flujos de información entre la empresa y el departamento de exportación. El técnico comercial gestiona el quehacer cotidiano del departamento apoyado en los estudios de mercado realizados por el departamento de información.

Contamos con homologación como Gestor a Tiempo Parcial:

Servicios susceptibles de obtener **subvenciones** por

- Cámara Navarra de Comercio e Industria de Navarra
- Gobierno de Navarra

Cámara
Navarra



Qué es punto global



¿Qué nos hace diferentes?

Personal multilingüe y experimentado sin ampliar estructura

- Trabajamos desde el exterior, pero sin gastos fijos y funcionalmente como un departamento más de la empresa.
- Diseño en común de la estrategia comercial
- Acompañamiento a la empresa en todas las fases

Información como apoyo a la comercialización

- Estudio del sector, la empresa y su posicionamiento.
- La búsqueda y organización de información pertinente para la toma de decisiones.
- Estudiamos las **necesidades** y diseñamos las mejores acciones de acuerdo con las aspiraciones de la empresa

Trabajo conjunto en el desarrollo del plan comercial

- Puesta en marcha de dicha estrategia, consecución de objetivos y nueva evaluación
- Nos implicamos en el trabajo cotidiano, negociamos y viajamos para conseguir resultados para su empresa
- Buscamos soluciones simples y rentables para impulsar la identidad corporativa en el mercado objetivo



Ejemplos prácticos



- Dispongo de un departamento comercial y de exportación experimentado desde el primer día.
- No hay problema para comunicarnos con clientes de muchos países, ellos no sólo hablan muchos idiomas, también saben como negociar con diferentes culturas.
- Me han organizado el plan comercial, ahora sé qué vamos a hacer y cuánto va a costarme.
- Tengo un acuerdo de confidencialidad y de no competencia por escrito, para proteger los datos de mis clientes.
- Se adaptan a nuestra forma de trabajar, es como si fueran de casa. Me siento tranquilo cuando delego
- Además sus servicios son susceptibles de obtener ayudas y subvenciones de diversas instituciones.



Ejemplos prácticos



- Siempre que necesitamos información de mercado, ellos la proporcionan a quien la necesita, de un modo sintético y práctico.
- Además aportan ideas sobre otras cosas que deberíamos investigar o pensar
- Proporcionan un nuevo punto de vista, otra forma de hacer las cosas, y a veces tienen razón.
- Conocen las vías de comunicación de otros países y cómo negociar con los medios de comunicación de otros países.
- Se ocupan de posicionar mi empresa en Internet y de ir estudiando la eficacia de esta vía.
- Me han ayudado a que mis clientes entiendan mejor qué es lo que hacemos.



Comercialización



Objetivo

Cuenta con un departamento comercial y de exportación experimentado a la medida de sus necesidades.

Metodología

- **Estudio diagnóstico** de su situación:
 - Estudio Diagnóstico de la empresa (análisis DAFO)
 - Estudio del sector
 - Estudio del mercado objetivo de su empresa
 - Selección del Modelo Comercial
- **Diseño conjunto de la estrategia** a seguir.
- **Gestión Comercial conjunta** con su empresa, para la implantación y desarrollo de los objetivos fijados, a través de:
 - Contrato de Gestión a Tiempo Parcial: le garantizamos una atención personal, y específica para su empresa durante un periodo determinado de la jornada. Susceptible de **subvención** por los Planes de Internacionalización.
 - Asesoría permanente: horario completo de atención telefónica, para usted y sus clientes.



Comercialización



Servicios ofertados

- Información y asesoramiento sobre el mercado.
- Prospección del mercado de forma telefónica y presencial. Nunca con mailings masivos.
- Búsqueda de clientes.
- Búsqueda y localización de distribuidores, importadores y/o agentes comerciales.
- Organización y/o gestión de la red comercial.
- Preparación y organización de visitas comerciales y **asistencia** a Ferias y Misiones.
- Negociación con empresas.
- Apoyo en ventas y seguimiento de operaciones comerciales.
- Gestión de la cartera: Asistencia a clientes
- Promoción de la empresa.
- Tramitación de ayudas.
- Evaluación de resultados y revisión de la estrategia de gestión



Servicios de Información



Objetivo

Información contrastada, concreta y útil sobre su mercado lista para ser utilizada por su equipo comercial.

Metodología

Determinación, análisis y sistematización

- Establecimiento del **objetivo** concreto de la investigación o vigilancia.
- Análisis y organización de la información estratégica en función de las necesidades del plan estratégico comercial.
- Obtención sistemática de información ajustada a la **demanda** de la empresa en cada momento.



Información



Servicios ofertados

- Información relevante para la comercialización
- Estudios Societarios sobre competidores, clientes y proveedores
- Comparativas en mejores prácticas
- Estado de la técnica
- Legislación
- Estudios de mercado
- Patentes y marcas
- Concursos públicos
- Ayudas y Subvenciones
- Vigilancia tecnológica de nuestro mercado objetivo
- Vigilancia tecnológica de nuestros competidores
- Estudios a medida



Servicios de Comunicación



Objetivo

Comunicación rentable:

Gestión y adecuación de su plan de comunicación en el mercado destino

Metodología

- Coordinación del plan de comunicación en colaboración con agencias locales e internacionales.
- Asistencia en el diseño de la imagen corporativa para su empresa en el mercado destino.
- Posicionamiento web en idiomas
- ¿Qué mensaje estamos dando? análisis de la situación de la comunicación en su empresa
- **Evaluación** periódica de dicho plan y ajuste con respecto a los objetivos marcados.



Ventajas



Comercialización

- Un departamento comercial y de exportación experto en gestión comercial desde el primer día.
- El Fondo de comercio queda siempre en poder de la empresa.
- Servicios susceptibles de obtener ayudas y subvenciones de diversas instituciones.

Información

- Ahorro considerable de tiempo y dinero al obtener la información adecuada analizada, organizada y verificada de manera sistemática recibéndola en el lugar y momento adecuados.
- Es el plan comercial y el propio **equipo** gestor del mismo quienes establecen en cada momento los factores críticos de vigilancia, sin necesidad de encargar diferentes estudios.
- Nuestros expertos en información le asesoran sobre otras informaciones posibles y pertinentes, para el pleno desarrollo del plan estratégico de su empresa

Comunicación

- La comunicación forma parte de un servicio integral y homogéneo.
- Es un plan de comunicación algo vivo y vinculado al plan estratégico.
- El diseño del plan de comunicación se realiza en función del mercado objetivo, con especial atención a las particularidades culturales del mercado destino.

El mundo es cada vez más pequeño, más globalizado, la competencia más dura y exportar se ha convertido en una necesidad para aumentar la rentabilidad y diversificar los riesgos



**“Es la unión, la creación de una red de habilidades,
la que hace fuerte el proyecto.”**

(Larry Page, cofundador de Google)



punto global

Su ventana comercial al mundo

Pza Conde Rodezno 8, 3º 1ª
31004 Pamplona
Tel +34 948 24 12 60
www.puntoglobal.es
puntoglobal@puntoglobal.es