

1. ENTRADA AL MERCADO

- El servicio de entrada al mercado tiene como finalidad dar a conocer al exportador el potencial de su mercado meta y facilitar su accionar para superar las barreras de entrada que son una medida de la competitividad de un mercado.

2. ESTUDIO DE MERCADO

- El servicio de estudio de mercado tiene como finalidad dar a conocer al exportador el potencial de su mercado meta.

3. TENDENCIA DE MERCADO

- Este servicio consiste en hacer un análisis de las tendencias de mercado de un sector específico.

4. POSICIONAMIENTO DE PRODUCTOS

- El servicio de posicionamiento de productos consiste en la coordinación de presentaciones exclusivas para su producto/servicio; enfocadas a su mercado meta y con una audiencia previamente filtrada e interesada en su producto o servicio.

5. MISION COMERCIAL

- Dicha coordinación consiste en todos los aspectos de la misma, agendas de negocios, logística de viaje de negocios, interpretes, recepciones, manejo de anuncios en prensa y apoyo en la cultura de negocios.

6. FERIAS INTERNACIONALES

- El servicio consiste en dar apoyo necesario al expositor antes, durante y después de la feria. Primeramente, asegurando que la feria elegida sea la adecuada para el producto a exhibir. El apoyo abarca la coordinación con el organizador del evento cuidando todos los detalles del stand.

7. AGENDA DE NEGOCIOS

- La agenda de negocios consiste en realizar citas con posibles clientes o distribuidores de su producto o servicio. El servicio es por día y consta de 4 citas, ordenadas cronológicamente y con los contactos interesados en hacer negocios con su empresa.

8. PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

- Servicio orientado al mercadeo, consiste en la consultoría y el apoyo en la elaboración de un plan para desarrollar el proyecto de expansión a nuevo mercado. El plan incluye: Objetivos, análisis de las tendencias del sector, análisis del mercado meta, análisis de competencia, precios, determinación de los canales de distribución y estrategia de mercadeo.

9. SEGUIMIENTO DE PRODUCTOS

- El servicio consiste en entablar contacto con los clientes actuales y potenciales para saber su opinión y poder dar una evaluación de la demanda de los productos por parte de los consumidores, Así proveer la información en forma constante de los productos para ayudar al cliente en el proceso de compra.

10. SOFT LANDING

- El servicio ofrece información de diversos aspectos para invertir en México o en Estados Unidos. Los puntos que se abarcan son las entidades legales aceptadas, los procesos de incorporación, los aspectos básicos migratorios. Determinación del sitio, Contacto con abogados, contadores y oficinas de desarrollo económico regional.

11. BUSQUEDA DE DISTRIBUIDORES

- Este servicio consiste en buscar distribuidores o representantes para sus productos o servicios. Se realiza un listado de posibles candidatos y se les contacta directamente. Se les hace llegar información y una vez que la revisen se obtienen los comentarios y se determina el valor de interés.

12. BUSQUEDA DE USUARIO FINAL

- Este servicio consiste en revisar los requisitos que tendrá que cumplir el prospecto para calificarlo como cliente potencial. El proceso de prospección se realizará por medio de llamada telefónicas apoyo del correo electrónico, visita al prospecto aplican restricciones. Para que un servicio de prospección de clientes funcione debe estar actualizada la base de datos.

13. OFICINA DE REPRESENTACION

- El servicio de representación, es actuar como representante de un tercero ante los clientes y prospectos de clientes en México. El servicio consiste en la promoción directa con los clientes, visitas, presentaciones, seguimiento o todo lo necesario para lograr la venta o dar presencia de la empresa en México.

14. MARCO REGULATORIO

- El servicio consiste en la investigación de los requisitos de exportación/importación de un producto a un mercado determinado. Tanto legales, aduanales, fiscales, normas de etiquetado, cuotas de mercado y aranceles, con el fin de que el exportador conozca los requisitos legales y reglamentarios para la exportación.

15. LISTADO DE EMPRESAS

- Este servicio consiste en la elaboración de una lista de posibles clientes o distribuidores para su producto. La lista se hace a la medida de sus necesidades, esta actualizada y contiene los datos generales de la empresa y descripción de la misma.

16. TRADUCTORES

- Este servicio consiste en traducir un texto de inglés-español, el sentido del texto será el adecuado a la industria y transmitiendo exactamente la misma idea que el texto original.

Asistencia y Representación en Negocios Internacionales, S.C.

Tel. (52-55) 2455-3971

<http://www.negocios-internacionales.net/> asistencia@negocios-internacionales.net