

Presentación de mi empresa

a devolver cumplimentada a Luis Molina, Técnico en Comercio Exterior,
al E-mail: negocios@e-camara.com o a la dirección arriba indicada. Muchas gracias.

1. Datos generales

Razón social:		
Forma jurídica:	CIF:	Nº de empleados:
Domicilio:		
Localidad (País):		Código postal:
Teléfono:		Fax:
E-mail:		Web:
Director:		
Director de exportación:		
Persona de contacto:		

2. Datos de la actividad

Facturación en miles de €	2008:	2009:
Exportación (% facturación)	2008: %	2009: %
Actividad principal: <input type="checkbox"/> Fabricante <input type="checkbox"/> Distribuidor <input type="checkbox"/> Agente <input type="checkbox"/> Otro:		
Descripción de sus productos y servicios:		
¿Hacia qué países exporta?		
¿Cuál es el perfil de su clientela de exportación?		
¿Cuál es el perfil de su clientela nacional?		
¿Quiénes son sus mayores competidores nacionales?		
¿Cuál es su ventaja competitiva (precio, calidad, rapidez de servicio, marca...)?		
¿Cómo posicionan sus productos frente a la competencia? Calidad: <input type="checkbox"/> Baja <input type="checkbox"/> Media <input type="checkbox"/> Alta Precio: <input type="checkbox"/> Bajo <input type="checkbox"/> Medio <input type="checkbox"/> Alto		

3. Conocimiento y experiencia previa del mercado del Belux (Bélgica y Luxemburgo).

¿Ha estudiado el mercado del Belux? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> En parte: <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> L
¿Exporta o ha exportado su empresa hacia el Belux? <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI a <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> L
¿Cuáles son o fueron sus canales de distribución? <input type="checkbox"/> Agentes <input type="checkbox"/> Importador <input type="checkbox"/> Cliente directo <input type="checkbox"/> Otro (detallar)
¿Tiene ya contactos en el Belux? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> SI, cuáles:
¿Conoce sus competidores en el mercado del Belux? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> SI, cuáles:

4. Objetivos

¿Qué productos quiere exportar al Belux?
¿Cumplen sus productos las normativas europeas? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO, ¿Cuándo las cumplirán?
¿Cómo quiere acceder al mercado del Belux? <input type="checkbox"/> Filial <input type="checkbox"/> Distribuidor Agente <input type="checkbox"/> Cliente directo <input type="checkbox"/> Otro:
¿Qué país(es) es (son) de su interés: <input type="checkbox"/> Bélgica <input type="checkbox"/> Luxemburgo
¿Qué idioma(s) extranjero(s) se habla(n) en su empresa? <input type="checkbox"/> Inglés <input type="checkbox"/> Francés <input type="checkbox"/> Holandés <input type="checkbox"/> Alemán
¿Dispone de documentación en uno (o varios) de esos idiomas? <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI, ¿cuáles? Se trata de <input type="checkbox"/> Catálogos <input type="checkbox"/> Lista de precios <input type="checkbox"/> Otros (especifique):
¿Ha definido sus objetivos de venta en Belux en € o unidades (precise)? El primer año: El segundo: El tercero:

5. Comentarios y observaciones

--

Incluya toda información adicional que estime sea de nuestro interés como catálogos, lista de precios, artículos de prensa....