

FICHA PARA LA ELABORACION DE LA AGENDA DE TRABAJO

DATOS GENERALES (I):

NOMBRE DE LA EMPRESA:

NOMBRE DEL PARTICIPANTE EN LA MISIÓN:

DIRECCIÓN: C.P. + POBLACION:

TELEFONO: E-MAIL: WEB:

MÓVIL: IDIOMAS: ¿SU EMPRESA ES, O HA SIDO, PIPE?:

¿NECESITA INTÉRPRETE? Marque X donde proceda: **EN MARRUECOS:** **EN TÚNEZ:**

¿VA A NECESITAR AGENDA DE TRABAJO EN DESTINO? **MARRUECOS:** SI NO **TÚNEZ:** SI NO

PAÍSES A LOS QUE EXPORTA:
(INDICAR %SOBRE TOTAL)

¿ESTA INTERESADO EN RECIBIR INFORMACION SOBRE SERVICIOS DE ALQUILER DE VEHICULO CON CONDUCTOR PARA SUS DESPLAZAMIENTOS INTERNOS? **EN MARRUECOS:** **EN TÚNEZ:**

DATOS DEL PRODUCTO/SERVICIO:

RELACION DE PRODUCTOS/SERVICIOS OBJETO DE LA MISION	PARTIDA ARANCELARIA	MARCA
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

GAMA DEL PRODUCTO/SERVICIO, Marque X donde proceda: ALTA MEDIA BAJA

DATOS RELATIVOS A LAS AGENDAS DE TRABAJO (SOLO EN EL CASO DE NECESITAR AGENDA DE TRABAJO):

- RELACION DE EMPRESAS QUE **NO** DESEA INCLUIR EN SU AGENDA DE TRABAJO:

EN MARRUECOS:			
NOMBRE DE LA EMPRESA	LOCALIDAD	PERSONA DE CONTACTO	TLFNO /EMAIL/WEB
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

EN TÚNEZ:			
NOMBRE DE LA EMPRESA	LOCALIDAD	PERSONA DE CONTACTO	TLFNO /EMAIL/WEB
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

DATOS RELATIVOS A LAS AGENDAS DE TRABAJO (II):

- RELACION DE EMPRESAS QUE **SI** DESEA INCLUIR EN SU AGENDA DE TRABAJO:

EN MARRUECOS:

NOMBRE DE LA EMPRESA	LOCALIDAD	PERSONA DE CONTACTO	TLFNO /EMAIL/WEB
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

EN TÚNEZ:

NOMBRE DE LA EMPRESA	LOCALIDAD	PERSONA DE CONTACTO	TLFNO /EMAIL/WEB
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- ¿DESEA TENER LIBRE ALGUNA MAÑANA/TARDE EN DESTINO?

EN MARRUECOS, ESPECIFICAR:

EN TÚNEZ, ESPECIFICAR:

- PERFIL DE LAS EMPRESAS CON LAS QUE DESEA REUNIRSE, Marque X donde proceda:

IMPORTADOR
 MAYORISTA
 DISTRIBUIDOR
 AGENTE/REPRESENTANTE
 FABRICANTE
 ORGANISMO OFICIAL
 OTROS, ESPECIFICAR

- VOLUMEN DE COMPRAS DE LAS EMPRESAS CON LAS QUE DESEA CONTACTAR:

GRAN VOLUMEN
 MEDIANO VOLUMEN
 PEQUEÑO VOLUMEN

- ACLARACIONES SOBRE EL PERFIL DE LOS CONTACTOS QUE BUSCA ESTABLECER:

- OBJETIVO DE SU EMPRESA EN LA MISION, Marque X donde proceda:

EN MARRUECOS:

EN TÚNEZ:

- PROSPECCION DE MERCADO
- CONTACTAR NUEVOS CLIENTES
- VISITAR CONTACTOS ANTERIORES
- INVERSION
- NOMBRAR REPRESENTANTE
- OTROS, ESPECIFICAR

- OTROS ASPECTOS QUE CONSIDERA RELEVANTES:

DATOS RELATIVOS A SU EXPERIENCIA EN LOS MERCADO DE DESTINO (III):

MARRUECOS

- ¿TRABAJA O HA TRABAJADO EN EL MERCADO MARROQUÍ: SI NO
- EN CASO AFIRMATIVO, ¿CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA Y SUS RESULTADOS?

- EN CASO AFIRMATIVO, VOLUMEN DE VENTAS EN MARRUECOS (€) EN 2017:
- EN CASO NEGATIVO, ¿CONOCEN Y CUMPLEN LA NORMATIVA EN MARRUECOS DE IMPORTACION DE SUS PRODUCTOS/SERVICIOS? SI NO

- APROXIMACIÓN AL MERCADO **MARROQUÍ**:

- ¿HA TENIDO CONTACTOS PREVIOS CON EMPRESAS EN **MARRUECOS**?: SI NO
- ¿DISPONE DE AGENTE/DISTRIBUIDOR/REPRESENTANTE EN **MARRUECOS**?: SI NO

TÚNEZ

- ¿TRABAJA O HA TRABAJADO EN EL MERCADO **TUNECINO**?: SI NO
- EN CASO AFIRMATIVO, ¿CUAL HA SIDO SU EXPERIENCIA Y SUS RESULTADOS?

- EN CASO AFIRMATIVO, VOLUMEN DE VENTAS EN **TÚNEZ** (€) EN 2017:
- EN CASO NEGATIVO, ¿CONOCEN Y CUMPLEN LA NORMATIVA **TUNECINA** DE IMPORTACION DE SUS PRODUCTOS? SI NO

- APROXIMACIÓN AL MERCADO **TUNECINO**:

- ¿HA TENIDO CONTACTOS PREVIOS CON EMPRESAS EN **TÚNEZ**?: SI NO
- ¿DISPONE DE AGENTE/DISTRIBUIDOR/REPRESENTANTE EN **TÚNEZ**?: SI NO

DATOS RELATIVOS AL NEGOCIO DE LA EMPRESA (IV):

PRODUCTO/SERVICIO

- ¿TIENE CERTIFICACIONES DE CALIDAD? INDIQUE CUÁLES:

- RELACION DE PREMIOS NACIONALES O INTERNACIONALES QUE ACUMULAN SUS PRODUCTOS:

MARKETING Y COMUNICACIÓN

- ARGUMENTARIO DE VENTAS, DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO, VENTAJAS COMPARATIVAS.
- ¿QUÉ HACE QUE SU PRODUCTO/SERVICIO SEA DIFERENTE AL DE LA COMPETENCIA?, ¿QUÉ CUALIDADES DESTACARÍA DE SU PRODUCTO/SERVICIO? VALORE EL POSICIONAMIENTO Y RECONOCIMIENTO DE SU MARCA EN MERCADOS INTERNACIONALES

COMPETENCIA

- COMPETENCIA DE SU EMPRESA EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL. INDIQUE COMPETIDORES (NACIONALES E INTERNACIONALES):

CLIENTES

- INDIQUE NOMBRES DE CLIENTES ACTUALES RELEVANTES DE SU EMPRESA EN OTROS MERCADOS EXTERIORES:

ENTORNO

- DESCRIBA LA SITUACION DEL MERCADO NACIONAL / INTERNACIONAL EN SU SECTOR:

Nota Importante: La información contenida en este documento será tratada de forma confidencial. Su contenido es meramente informativo y servirá para una mejor selección de los contactos comerciales en destino.