



## PDE AUTOPARTES

### Anexo VI – Promoción comercial

#### Justificación

La Agencia ProCórdoba por su experiencia en la promoción de exportaciones destaca los beneficios para las empresas que participan de eventos tales como misiones comerciales, ferias en el exterior y misiones inversas.

Esta herramienta potencia sus resultados cuando la empresa participa de un proyecto de exportación integral como el PDE Autopartes.

En el programa PDE esta participación se hará en forma planificada con la empresa o grupo para lograr un resultado con altas probabilidades de éxito en la gestión comercial, por tal motivo pretendemos que esta actividad sea bien focalizada con los contactos, con las áreas comerciales de la empresa y con toda la información relevada en el país de destino para una vez armado el plan de trabajo, se ejecute la ronda correspondiente.

#### Objetivos

Los eventos de promoción de negocios tienen por objetivos:

- Análisis del mercado: se conocen las particularidades del mercado a conquistar (competidores, uso del producto, preferencias de los consumidores, etc.).
- Exhibición: permite la presentación de productos en vivo y en directo.
- Aprovechar la receptividad: las contrapartes demuestran un cierto interés en la temática y se encuentran más receptivos para conocer los productos y/o servicios.
- Aceleración de ventas: generalmente participan directivos con jerarquía para la decisión de compra lo que achica el proceso de concreción del negocio.
- Fortalecimiento de contactos: establecimiento de contactos personales.
- Conseguir un representante o canal de distribución para ingresar a ese mercado. Buscar socios.

#### Perfil de empresas y personal destinatario

Requisitos:

- La empresa pertenece al sector autopartista
- La empresa está incluida en la base de Exportadores de Córdoba.



- La empresa participa del PDE Autopartes

## Metodología

La empresa organiza la participación en visitas o rondas de negocios mediante la interacción de alguno/s de los siguientes recursos:

- Responsable interno de exportaciones
- Coordinador externo de proyecto PDE Autopartes
- Promotor comercial radicado en el mercado objetivo
- Coordinador del evento organizado por Agencia ProCórdoba
- La empresa participará del PDE Autopartes

Las visitas o rondas de negocios tiene por objetivo enfrentar a las empresas con los clientes prospectados, previo al encuentro haber logrado que exista intercambio de información con la empresa, envío de catálogos, diálogo comercial y acercamiento para poder inferir si es un potencial cliente.

Para lograr estos objetivos consideramos que la empresa deberá cumplir con algunas recomendaciones y puntos clave:

- La empresa debe disponer de todos los elementos necesarios para una buena comunicación con sus potenciales clientes
- Conformación de listado de contactos comerciales con potenciales Clientes y armado de su base de datos.
- Establecer un plan comercial con objetivos de ventas de acuerdo al perfil de las empresas contactadas.
- Armar el plan de visitas o rondas de negocios cuando se establezca un grupo de potenciales clientes que estén dispuestos a comercializar.
- Ejecutar las visitas y rondas acompañadas por personal idóneo y comercial para su participación.
- Desarrollo posterior de la actividad comercial establecida.
- A posterior de las visitas esta persona deberá dar continuidad a la actividad comercial derivada de las visitas o rondas.

## Etapas

- ETAPA I. Preparación para el evento
- ETAPA II. Ejecución durante el evento
- ETAPA III. Tareas posteriores y evaluación del evento



Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)