



Inteligencia Comercial

Caso Práctico



Inteligencia Comercial

- ◆ Durante muchos años, en Enlace Corporativo nos hemos encontrado con muchas empresas que hasta cierto punto se sienten decepcionadas de sus posibilidades de exportar.
- ◆ Esto es porque han intentado a través de amigos o familiares que viven en otros países de sacar sus productos a nuevos mercados y después de muchos meses de intentarlo logran, en el mejor de los casos, llevar a cabo una única exportación de la cual pocas veces se recupera alguna parte de la inversión.
- ◆ A través de los años hemos adquirido la experiencia necesaria para guiarle de manera particular a cada una de las empresas que se acercan a nosotros. Nos encargamos de que nuestros clientes siempre tengan a la mano la mejor y más actualizada información que les ayuden a tomar las mejores decisiones, los asesoramos para dar cada paso en el proceso de exportación de sus productos.
- ◆ Primero investigamos el lugar a donde quieren enviarse, sugerimos las mejores opciones para hacerlo, realizamos el contacto con posibles clientes o socios, los asesoramos en la realización de los contratos y trámites tanto en México como en el extranjero y finalmente, evaluamos las posibilidades para mejorar sus oportunidades de éxito en los siguientes exportaciones.



Inteligencia Comercial

SIN CONSULTORÍA

- * Un amigo que vive en otro país me comentó que mis productos podrían venderse bien allá y que él podría ayudarme a venderlos.
- * Ahora que estuvo de vacaciones en México, mi amigo se llevó algunos de mis productos para presentarlos a alguien que él considera que le pudieran interesar en aquel país, pero al llegar al aeropuerto se los detuvieron y confiscaron porque no era el mecanismo adecuado. Sólo le permitieron quedarse con una pieza.
- * Cuando la persona que recibió mi muestra me pidió el precio, le di el precio al que vendo aquí en México más un pequeño porcentaje para darle una comisión a mi amigo y cubrir algunos gastos.
- * Se acordaron únicamente de palabra las fechas para que yo le entregara el producto y el comprador me hiciera el pago respectivo.
- * Envié por paquetería el producto a mi cliente, pero al llegar al aeropuerto, las autoridades del país de destino lo detuvieron por no contar con toda la documentación necesaria, ni el pago de derechos respectivos.

RESULTADO

Perdí tiempo, dinero y al final terminé frustrado y sin ganas de intentarlo nuevamente, además de perder la amistad que tenía.

CON CONSULTORÍA

- ✓ Un equipo de profesionales investigó, analizó y me asesoró para determinar no sólo si en el país al que me interesa exportar existe demanda de mis productos, sino también revisó a las empresas que son mi competencia, el rango de precios al que ellos venden, así como su cultura de negocios y mucha más información valiosa para tomar decisiones exitosas.
- ✓ Un agente aduanal me aconsejó y apoyó para enviar de manera adecuada un muestrario completo para mis clientes potenciales.
- ✓ Un consultor capacitado se encargó de establecer de forma veraz y actualizada el precio adecuado para mis productos, considerando los gastos reales en cada etapa del proceso.
- ✓ Un consultor experto se encargó de elaborar un contrato con las condiciones adecuadas y justas para ambas partes, garantizando así la entrega de producto y la paga del mismo.
- ✓ Expertos transportistas y un agente aduanal se encargaron de llevar mi mercancía adecuadamente hasta la bodega o establecimiento de mi cliente, asegurándose de cumplir con la normatividad respectiva y con la documentación necesaria.

RESULTADO

Incrementé mis ventas en un 100% y ahora estoy ampliando mi gama de productos y clientes en aquel país porque pude recuperar mi inversión y además estoy trabajando ya en el siguiente país en donde quiero que mis productos se vendan.