



# Especialista en Ingeniería e Internacionalización

# INDEX

PRESENTACIÓN	3
INTERNACIONALIZACIÓN	4
REPRESENTACIONES COMERCIALES	5
SERVICIOS DE EXTERNACIONALIZACIÓN	5
ZONAS GEOGRÁFICAS Y SECTORES	6
ACCIONES EXPORT	7
Definición y estrategia	7
Construcción del sistema de venta	7
Activación del sistema de venta	8
Gestión de las ventas export	8
VENTAJAS DE EXPORTAR	10
CAMBIOS PARA SU EMPRESA	10
6 RAZONES PARA EXTERNALIZAR EL EXPORT	11

# PRESENTACIÓN

Le damos la bienvenida a HLG outsourcing, empresa con más de 15 años de experiencia en la internacionalización.

HLG outsourcing es especialista en apoyar a las PYMES para internacionalizar sus productos y servicios.

HLG outsourcing se encarga de estudiar en profundidad la viabilidad de los proyectos, dándole las mejores soluciones.

HLG Outsourcing le ayudará a desarrollar su negocio internacionalizándolo y desarrollando la imagen de su marca; y mejorando su facturación.

HLG Outsourcing está ubicada en Andalucía, y tiene una red de colaboradores y contactos, tanto europeos, como africanos.

# INTERNACIONALIZACIÓN

## Servicios de externalización de la exportación

HLG outsourcing está especializada en :

- ✓ Comercialización de productos y servicios
- ✓ Identificación y desarrollo de nuevos negocios
- ✓ Apertura de mercados
- ✓ Búsqueda de agentes y/ o distribuidores.

HLG outsourcing le asesora en diversos aspectos del comercio internacional (logística, modo de pago seguro, garantías,.....)

Le encontramos el canal de distribución más adecuado para sus productos o servicios.

Hablamos: FRANCÉS, INGLÉS Y CASTELLANO

# REPRESENTACIONES COMERCIALES O SERVICIOS DE EXTERNACIONALIZACIONES

## A) REPRESENTACIONES COMERCIALES

HLG outsourcing actúa como representante de su empresa.

OFRECIENDOLE dos opciones:

1) HLG Outsourcing actúa como su departamento comercial:

- ✓ Promoviendo sus productos o servicios
- ✓ Contactando y visitando clientela potencial.
- ✓ Prescripciones
- ✓ Licitaciones internaciones
- ✓ Negociando en su nombre.
- ✓ Gestión de pedido.
- ✓ Gestión de los pagos internacionales

2) HLG outsourcing LE CREA NUEVA CARTERA DE CLIENTES POTENCIALES

- ✓ Busca y contacta clientes potenciales: agentes y / o distribuidores..
- ✓ Prescripción
- ✓ Ayudándole en tareas concretas ( licitaciones internacionales, gestión y seguimiento de obras, ...)

## B) SERVICIOS DE EXTERNACIONALIZACIÓN

HLG Outsourcing puede ser contratado para servicios de externalización o de apoyo específico para su departamento de exportación

# ZONAS GEOGRÁFICAS Y SECTORES

## A) ZONAS GEOGRÁFICAS

HLG Outsourcing le ofrece una larga experiencia en países europeos y africanos como:

- ✓ España
- ✓ Francia
- ✓ Marruecos
- ✓ Argelia

## B) SECTORES

HLG outsourcing tiene una larga experiencia en los sectores siguientes:

### 1) EFICIENCIA ENERGÉTICA :

- ✓ Alumbrado público
- ✓ Alumbrado industrial
- ✓ Energía solar
- ✓ Energía térmica
- ✓ Smart cities

### 2) TRATAMIENTO DE AGUA

- ✓ Aguas residuales
- ✓ Aguas de procesos industriales

### 3) TRATAMIENTO DE AIRE

- ✓ Desinfección de los ambientes

### 4) INMOBILIARIO

### 5) SERVICIOS DE TRADING GASOIL

# ACCIONES EXPORT

## I. DEFINICIÓN Y ESTRATEGIA

- ✓ Export = una de las opciones posible del business development
- ✓ Plan propuesto para la dirección export / dirección general
- ✓ Los objetivos cuantitativos: volumen de negocios, N° (presupuestos, pedidos, Nuevos clientes,..)
- ✓ Los objetivos cualitativos: Rentabilidad, animación ventas, seguimientos ofertas,...
- ✓ Target geográficos
- ✓ Qué mercado tiene su producto?
- ✓ Sistema de comercialización
- ✓ Política tarifaria export : condiciones generales de venta
- ✓ Comunicación : documentación, web site, ferias,
- ✓ Presupuesto: previsional : gasto / ingreso

## II. CONSTRUCCIÓN DEL SISTEMA DE VENTA

- ✓ Estudio de mercado: identificación mercados, actores, competencias, modo de distribución, tamaño del mercado,...)
- ✓ Marketing Mix : product- Price- Place- Promotion
- ✓ Identificación de los prospectos
- ✓ Motivación y preselección de los prospectos
- ✓ Negociación, selección, contratos
- ✓ Marketing plan : previsión

### III. ACTIVACIÓN DEL SISTEMA DE VENTA

- ✓ Visitas a los clientes, reactivación de las ofertas, pedidos
- ✓ Formaciones
- ✓ Controles de los objetivos y previsiones
- ✓ Mejora del fichero de prospectos
- ✓ Publicidad, promoción : ferias / internet

### IV. GESTIÓN DE LAS VENTAS EXPORT

#### CONSULTAS

- ✓ Recepción de las consultas
- ✓ Verificación de la solvencia
- ✓ Estudio, plazo, packaging
- ✓ Cotización transporte inter y seguro
- ✓ Negociación de los modos de pagos

#### OFERTAS

- ✓ Emisión de las ofertas, cotizaciones
- ✓ Reactivación a los clientes
- ✓ Negociación financiera y legal
- ✓ Emisión de las garantías
- ✓ Verificación y validación del modo de pago ( carta de crédito, CESCE

#### PEDIDO

- ✓ Confirmación del pedido
- ✓ Pedido en producción
- ✓ Seguimiento del pedido
- ✓ Reservación transporte , documentaciones
- ✓ Facturación



## EXPEDICIÓN

- ✓ Expedición
- ✓ Documentación INCOTERMS
- ✓ Mandar seguimiento al cliente

## COBRO

- ✓ Documentación banco (L/C), CESCE, pronto pago
- ✓ Recaudación
- ✓ Litigio

## INSTALACIÓN

- ✓ Asesoramiento instalación
- ✓ Instalación, puesta en marcha
- ✓ Formación del personal

## SERVICIO POST VENTA

- ✓ Gestion de las garantías
- ✓ Asesoramiento mantenimiento: preventivo, curativo
- ✓ Realización del mantenimiento

## VENTAJAS DE EXPORTAR

- ✓ AMPLIAR LA FACTURACION
- ✓ INCREMENTOS DE CLIENTES POTENCIALES
- ✓ DIVERSICAR EL RIESGO : NO UNICAMENTE NACIONAL
- ✓ NUEVOS MERCADOS, NUEVAS OPORTUNIDADES, NUEVOS RETOS
- ✓ GLOBALIZACION DE LA MARCA, mejor imagen : de la marca de la empresa y del producto

## CAMBIOS PARA SU EMPRESA

- ✓ MODIFICAR EL PRODUCTO O EL ENVASE
- ✓ LOGÍSTICA
- ✓ ADAPTARSE A NUEVOS CANALES DE DISTRIBUCION
- ✓ NUEVAS CERTIFICACIONES (ej: CALIDAD)
- ✓ TIEMPO PARA ESTUDIAR Y CONOCER LOS MERCADOS OBJETIVOS
- ✓ CREAR NUEVOS PRODUCTOS PARA ADAPTARSE A ESTOS NUEVOS MERCADOS
- ✓ AYUDA FINANCIERA (Extenda, ICEX,..)

## 6 RAZONES DE EXTERNALIZAR EL EXPORT

### I. PROFESIONALIDAD

Con las mismas ventajas que una gran empresa internacional

### II. FLEXIBILIDAD

Siempre personalizado y a su medida en función de sus necesidades y objetivos

### III. SEGURIDAD

Cobertura del riesgo internacional (CESCE,..)

### IV. TRANSPARENCIA

Comunicación transparente con los clientes extranjeros

### V. AHORRO

Coste fijo reducido

Coste variable en función de los objetivos del exportador

Ayuda a la exportación

### VI. REACTIVIDAD

Task force internacional operacional

LE OFRECEMOS EL SERVICIO ADECUADO A SUS NECESIDADES.

# CONSÚLTENOS!



Tel : 0034 616 865 775

Email : [info@hlgoutsourcing.com](mailto:info@hlgoutsourcing.com)

