



MISIÓN DE
PROSPECCIÓN

CÁMARA DE COMERCIO FRANCO CHILENA

Marchant Pereira 201, Of. 701, Providencia, Santiago du Chili

Tel : + 56 2 225 55 47 - Fax : + 56 2 225 55 45



www.camarafrancochilena.cl

OBJECTIVOS

El objetivo de la misión de prospección es ayudar a su empresa en su desarrollo en Chile.

Un primer paso a la exportación debe construirse sobre bases sólidas y responder con precisión a los requerimientos del mercado de destino.

La Cámara de Comercio de la Industria Franco-Chilena ofrece una gama de servicios de asistencia realizada "a medida" para su empresa, a través de la construcción de una base de datos de prospección y un programa optimizado de reuniones de negocio: Estudio del expediente, Establecimiento de objetivos, Pre-validación, Acercamiento directo (mailing - phoning), establecimiento de calendario de reuniones, Organización de la logística, Informe Final, son algunos de los servicios asociados que ofrece la CCIFC.

ETAPA PREVIA

Elaboración de la Carpeta Empresa

Una vez la orden de servicio confirmada, le solicitaremos un expediente completo de su empresa, el que nos permitirá identificar lo mejor posible sus productos, así como la naturaleza de sus objetivos en el mercado chileno. Esta carpeta contendrá su ficha con sus especificaciones y requerimientos para el estudio.

Este formulario debe proporcionarnos una descripción exacta de su proyecto (documentación), así como una descripción de la experiencia de su empresa en el extranjero.

O

PRESTACION

IDENTIFICACIÓN DE CONTACTOS CUALIFICADOS

FASE **A** DEFINICIÓN DEL PERFIL DE LAS EMPRESAS Y DE LOS CONTACTOS IDENTIFICADOS

La empresa proporcionará una ficha con las especificaciones, los requerimientos y los elementos necesarios para orientar el análisis de los encargados de la misión y que puedan entender mejor el perfil de la empresa.

FASE **B** IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS POTENCIALES

Esta fase corresponde a la elaboración de una lista de clientes potenciales cuyo contenido será:

- Presentación de la empresa,
- Sus datos completos,
- Contacto(s) (Gerente general y/o gestión de ventas)
- Descripción de las actividades, productos / marcas distribuidas
- Red de Distribución

La identificación se realiza sobre la base:

- Los archivos internos ordenando por sector de actividad, las empresas con las que la Cámara francesa estuvo en contacto;
- Los diarios comerciales y directorios, catálogos de ferias y exposiciones, etc.;
- Los contactos obtenidos de los organismos especializados (asociaciones, asociaciones gremiales, ministerios, etc.);
- De una red de contactos exclusiva de nuestra Organización;
- Los contactos telefónicos con los clientes finales de sectores determinados;
- De nuestro centro de documentación, bases de datos digitales especializadas y sectoriales;

O

PRESTACION

PRUEBA DE MERCADO Y PRODUCTO

Esta opción se realiza después de la identificación previa de una lista de prospectos, que puede ser realizada por la CCIFC (ver prestación 1) o por la empresa.

FASE

A

PREPARACION DE UN ARGUMENTO

Este argumento se enviará a los prospectos previamente identificados. Se incluirá un argumento de venta en español preparado por la CCIFC y confirmado por la compañía.

El argumento también podría ir acompañado de una documentación (preferiblemente en español) presentando las actividades de la empresa.

FASE

B

CONEXIÓN DIRECTA CON LOS CLIENTES POTENCIALES

Contactos telefónicos con los prospectos seleccionados por el cliente a fin de presentar la actividad de su futuro negocio.

Después de un tiempo suficiente para que nuestros interlocutores tendrán tiempo para estudiar la propuesta, **un nuevo contacto se establecerá para reunir las opiniones de los prospectos:**

- Confirmar su interés para el proyecto,
- Obtener los comentarios acuerdo a la oferta de la empresa,
- Asegurarse de su voluntad de continuar el proceso

FASE REALIZACIÓN DE UN EXPEDIENTE DE SÍNTESIS

El CCIFC se encarga de inventariar, para cada cliente potencial calificado, toda la información disponible y comentarios, incluyendo los de las empresas que no están interesadas en la oferta.

El expediente de síntesis incluye:

- Las fichas completas de cada una de las compañías interesadas en su empresa y toda la información recibidas;
- El expediente completo de los interlocutores contactados durante nuestra investigación

O

PRESTACION

PROGRAMA DE REUNION

FASE **A** ELABORACION DE UN AGENDA DE REUNION

La CCIFC contactará y confirmará las reuniones tomadas con los prospectos que hayan sido objeto de una selección final junto con ustedes.

Establecimiento de una agenda de reuniones teniendo en cuenta la disponibilidad de la empresa y el tiempo requerido para estas entrevistas. Se constituye con el fin de valorizar lo mejor posible el tiempo dedicado a la misión.

FASE **B** ORGANIZACIÓN LOGÍSTICA Y ACOMPAÑAMIENTO DURANTE LAS REUNIONES

La organización logística de las visitas incluyendo los horarios y rutas de viaje así que las reservas de hoteles necesarias serán gestionadas por la CFCCI.

Desde su llegada, la empresa será recibida a la CCIFC que le entregará el expediente de la misión (que será también previamente enviado por correo electrónico). Estarán presentados en detalle los interlocutores que la empresa encontrará. Este "briefing" será dirigido por el encargado de la misión de la CCIFC.

El responsable de la misión puede también acompañar y posiblemente servir de traductor durante las reuniones. Este servicio será facturado por separado en función del número de días en una base de 150 € / día.

Tras las reuniones con los potenciales socios locales, la empresa hace un balance de su misión durante un "débriefting" con el encargado de la misión y del Responsable Comercial.

Las eventuales acciones de seguimiento estarán estudiadas

TARIFAS Y CONDICIONES

▪ Identificación de contactos calificados (prestación 1):	900 Euros	} 1.500 Euros	} 2.050 Euros
▪ Prueba de mercado y producto (prestación 2):	600 Euros		
▪ Programa de reuniones (prestación 3):	550 Euros		

TIEMPO DE FINALIZACION

- **PRESTACION 1:** 4 semanas
- **PRESTACION 2:** 4 semanas
- **PRESTACIÓN 3:** De acuerdo con la lista y las necesidades de la empresa

CONDICIONES DE PAGO

70% al momento de la orden, saldo a la entrega del expediente.

CONDICIONES DE LA OFERTA

Todas las ofertas son válidas por 3 meses. En caso de cambios en las especificaciones de las condiciones, de interrupción en el proceso por decisión de la empresa o de resolución del contrato consecutivamente a una falta de pago, según lo previsto en el punto siguiente, la CCIFC tendría derecho de hacer valer el eventual excedente de honorarios diarios y gastos generados.

CONTACTO

ADRIEN PARDON

Responsable Comercial

adrien@camarafrancochilena.cl

Tel: + 56 2 22255547