



MISION COMERCIAL A SUECIA Y VISITA A LA FERIA GASTRONORD

Inscripciones
hasta el
7
de marzo

Del 26 al 29 de abril de 2016

FECHAS:

Salida de España: 26 de abril
Días de trabajo: 27 y 28 de abril
Regreso a España: 29 de abril



La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Teruel en colaboración con el Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón está organizando una misión Comercial a Suecia, con el objetivo de facilitar soporte técnico y económico a las empresas interesadas en abrir o consolidar su presencia en estos mercados.

¿POR QUÉ SUECIA?

Suecia es un país de cerca de 10 millones de habitantes. Los suecos gozan de un poder adquisitivo medio más elevado que los ciudadanos de otros países europeos.

Los productos españoles más conocidos son los del sector agroalimentarios, incrementando su presencia gradualmente en el mercado sueco.

La construcción, infraestructuras y las técnicas de la información son otros sectores con oportunidad para este mercado.

Las exportaciones aragonesas a Suecia en el 2015 han sido 92.652,68 millones de euros, realizadas en 6.420 operaciones.

¿POR QUÉ GASTRONORD?

La feria GASTRONORD y VINORDIC es la feria del Sector Agroalimentario más importante de toda Escandinavia. Se celebra en Estocolmo del 26 al 29 de abril de 2016 y este año será su 13ª edición. Son las mayores ferias comerciales para la industria de alimentos y bebidas en el norte de Europa y reúne a prácticamente todas las empresas del sector. Ambas ferias se han convertido en los puntos de encuentro más importantes para los productos y servicios de catering, hoteles y restaurantes en los últimos años. Sin duda alguna, unos de los eventos más importantes dentro de su sector, tanto a nivel nacional como internacional y una gran plataforma para establecer acuerdos comerciales y conocer las últimas tendencias y novedades en el sector de la mano de los principales expertos. Al coincidir con las fechas de la Misión existe la oportunidad de visitarla y cabe la posibilidad que mantener alguna reunión con las empresas interesadas en los productos en la misma feria.

COSTES

Gastos de elaboración de la agenda de trabajo: 1.000 €

Viaje y alojamiento: se informará a las empresas interesadas en participar.

DESARROLLO DE LA ACCIÓN

En este tipo de acciones, se prepara una agenda de trabajo individualizada para cada una de las empresas participantes, de manera que el empresario pueda mantener contactos con distribuidores, importadores, agentes comerciales, tiendas gourmet, grandes superficies, etc, del país, en función de sus intereses y necesidades.

1. ANALISIS DE LA EMPRESA PARTICIPANTE

En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, sus intereses en el mercado de destino y sus formas habituales de distribución y venta. **En caso de considerarse oportuno la empresa que elabora las agendas visitará vuestras instalaciones para mantener con vosotros una reunión individualizada y conocer in situ los productos y el proceso productivo.**

2. PROSPECCIÓN E INFORME

Con la información obtenida se realiza una prospección de mercado, con el objetivo de encontrar los clientes que cumplan el perfil deseado por la empresa.

Se realiza un informe detallado con datos completos e información práctica de actividad y potencialidad de estos clientes. Este informe se remite al empresario para su análisis y selección final de los clientes más adecuados.

3. CONTACTO CON LOS CLIENTES

Una vez realizada la selección se contacta con ellos. Se establece un diálogo, para verificar que la entrevista sea útil, de interés mutuo y con posibilidades de cerrar acuerdos comerciales.

4. ELABORACION DE LA AGENDA

Se elabora la agenda final, con las empresas seleccionadas, validadas e interesadas por el producto y con información de la persona de contacto, cargo dirección y demás detalles.

5. DURANTE LA ACCION

Durante el viaje, personal de la Cámara y de la consultora están a la disposición de las empresas para la resolución de cualquier incidencia que pueda surgir en el desarrollo del mismo.

Más información: Carmen Serrano Gómez
Área de Internacionalización
Cámara de Comercio e Industria de Teruel
Teléfono: 978 618191
Email: cserrano@camarateruel.com
www.camarateruel.com

Financia:

