



## MISIÓN EMPRESARIAL A XINA.

Del 8 al 13 de octubre de 2017.

### 1) Datos de identificación de la empresa

Nombre de la empresa:			
NIF:			
Domicilio Social:			
Localidad:		Código Postal:	
Teléfonos:		Fax:	
e-mail:			
Nombre del Gerente:			
Sector:		CNAE:	
Asociaciones sectoriales a las que pertenece:			

Tipo de empresa:	Capital Social:
<input type="checkbox"/> Fabricante  <input type="checkbox"/> Comercializadora	
Marcas que comercializa:	



Nº total de empleados:	Nº empleados en Dpto. de Exportación:
Año de creación:	Año inicio de la exportación:

Participante Misión Comercial:

Nombre:			
Edad:		D.N.I	
Cargo:			
Idiomas hablados:			
Tel. mòvil:			

Otros representantes de la empresa que asistirán a la misión comercial:

Nombre:			
Edad:		D.N.I	
Cargo:			
Idiomas hablados:			
Tel. mòvil:			

Nombre:			
Edad:		D.N.I	



Cargo:	
Idiomas hablados:	
Tel. móvil:	

Evolución de los siguientes datos en los últimos tres años, expresando los valores en euros:

	2014	2015	2016
Facturación total			
Exportación total			

Países con los que comercializa actualmente:

Exportaciones 2016		Importaciones 2016	
País	% (s/total export.)	País	% (s/total import.)



## 2) Datos relativos a la línea de productos y política de comercialización

Descripción textual y arancelaria de la línea de productos de su empresa:

Descripción textual: (En español e inglés)	Partida arancelaria:

Segmento de mercado al que va dirigido los productos en función de su relación calidad/precio:

ALTO       MEDIO       BAJO

Características de su producto:

Supone INNOVACIÓN respecto al existente	
Es claramente DIFERENCIADO de la competencia	
Se pueden presentar todas sus GAMAS	
Su venta también significa ASSESSORAMIENTO TÉCNICO	
Está protegido por alguna PATENTE	
Necesita HOMOLOGACION/ RGTO. SANITARIO	
Tiene exigencias de SEGURIDAD	



Le es aplicable el principio de RESPONSABILIDAD CIVIL	
Tiene IMAGEN / MARCA reconocida	
Tiene MARCA PROTEGIDA	
Es ADAPTABLE a necesidades del cliente	
Tiene alto contenido de DISEÑO	
Tiene una clara ESTACIONALIDAD	
El coste del TRANSPORTE es determinante	
Es de alto VALOR AÑADIDO	
Tiene SERVICIO POST VENTA	

Describe la forma más comprensible posible el cliente / usuario final de sus productos:



Competencia directa de la empresa a nivel internacional (tanto para firmas nacionales como extranjeras):

Firma	País de origen

Especificar de qué formas concretas estas firmas suponen una competencia a la empresa (precio, calidad, servicio...), así como el posicionamiento de los productos de la misma con relación a esa competencia (Puntos Fuertes / Puntos Débiles):

### 3) Preparación de contactos:

¿Precisa su empresa que se le prepare agenda de contactos?

Ciudad a visitar                      Sí ( )    NO ( )

Ciudad a visitar                      Sí ( )    NO ( )



Indique si dispone o no de representante / agente en cada país:

Ciudad a visitar                                      Sí ( )    NO ( )

Ciudad a visitar                                      Sí ( )    NO ( )

(\* ) Indique en hoja aneja si dispone de contactos en cada país, así como si desea que sean incluidos en su agenda o no.

El interés de la empresa al desplazarse con la misión comercial se centra en:

- Conocimiento general del Mercado:	
- Exportación a través de:	
- Piggy-Back	
- Export consortium	
- Agente	
- Distribuidores	
- Joint Venture	
- Licensing	
- Subcontratación	
- Inversión	
- Otros...	
- Asistencia técnica	
- Cesión de licencias	
- Empresas mixtas	
- Otros:	



Describa el perfil de las empresas, instituciones o personas con las que desea entrevistarse, especificando detalles como: Tamaño, cobertura geográfica, exclusividad, grado de implicación con proyecto, Conocimiento técnico, Experiencia y Conocimiento mercado, Relación con competencia, complementariedad con otros productos, Capacidad de stock, otros (Describa el tipo de colaboración que desea por ejemplo: distribuidor/agente comercial, joint venture, subcontratación...):

Especificar, en caso que sea necesario, días libres requeridos.

día:

mañana:

tarde:

horas:





Si lo desea, añada la información que requiera oportuna en este apartado:

#### 4) ¿Conoce la red de PYMES Europeas -Enterprise European Network (EEN)?

¿Dispone de perfil empresarial en la red de PYMES europea (ENN)? Sí  No

- En el caso que su respuesta sea negativa la cámara le facilitará su inscripción en la red de PYMES europea.
- En caso de estar interesado, le facilitamos la búsqueda en la red de potenciales clientes interesados en su producto industrial/tecnológico/ i /o servicio.
- En el caso de tener una experiencia comercial exitosa, da el permiso para reportar internamente en la red EEN dicho acuerdo comercial? En caso afirmativo, la cámara siempre preservará toda información confidencial de la empresa y del mismo acuerdo. Sí  No

Firma  
Sello de la empresa  
Fecha



### CONTACTOS PREVIOS EN LOS PAISES VISITADOS

Compañía:	
Dirección / Población:	
País:	
Teléfono:	
¿Desea sea contactado?:	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO

Compañía:	
Dirección / Población:	
País:	
Teléfono:	
¿Desea sea contactado?:	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO

Compañía:	
Dirección / Población:	
País:	
Teléfono:	
¿Desea sea contactado?:	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO

Compañía:	
Dirección / Población:	
País:	
Teléfono:	
¿Desea sea contactado?:	<input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO

