



Promoción Exterior

Soluciones para la internacionalización



Área Internacional



©ámara
Valencia

¿Sabes cómo ampliar la red de contactos de tu empresa en el exterior? ¿Cómo encontrar proveedores de confianza en Sudamérica? ¿Cómo piensan los consumidores rusos o por qué triunfan unos productos sí y otros no en EE.UU?

Nosotros, sí.

Por eso, hemos desarrollado una serie de actividades donde las empresas pueden mejorar su conocimiento de los mercados internacionales y realizar acciones de marketing, prospección, promoción y venta aprovechando las herramientas que Cámara Valencia pone a su disposición.



Jornadas Oportunidad País

Son perfectas para una primera toma de contacto o profundización sobre los mercados de oportunidad.

De la mano de especialistas, tendrás acceso a la información más actual sobre la temática de las mismas y la posibilidad de mantener entrevistas individuales donde resolver tus dudas o inquietudes.

Además, accederás a herramientas que te permitirán ser más competitivo y mejorar tu posición en el exterior.

Países Oportunidad:

Colombia, Venezuela, México, República Dominicana, Chile, Uruguay, Perú, India, China, Hong Kong, Argelia, Libia, Turquía, Noruega, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

Misiones Comerciales

Son perfectas para tomar el pulso a un mercado objetivo e identificar posibles clientes y proveedores. En la fase de preparación, se analiza la situación del país, los principales sectores, las barreras de acceso y los canales de distribución.

En la fase de desarrollo, se elaboran los programas de trabajo mediante sesiones individualizadas. Y por último, en la fase de ejecución, ya en destino, se llevan a cabo las reuniones, entrevistas y encuentros fijados en la agenda.

Destino Misiones:

Rusia, Países Nórdicos, Japón, Colombia, Chile - Perú, Emiratos Árabes - Arabia Saudí, India y Kazajstan.



Encuentros Empresariales

Muy recomendable si estás pensando en asistir a una feria o un congreso internacional. Porque aprovechando tu estancia, podrás reunirte con todas las empresas participantes que te interesen.

El proceso es muy sencillo y puedes hacerlo a través de nuestra página web. Basta con seleccionar el encuentro, acceder a la plataforma, registrarte, publicar tu perfil, elegir con quien quieres entrevistarte, y recibirás tu agenda días antes del encuentro.

Ferias:

Berlín - Fruit Logista B2Match 2013

Madrid - Genera 2013

Londres - EcoBuild matchmaking 2013

Lille - Sifer 2013

Colonia - Anuga matchmaking 2013

Valencia - Ferias del Medioambiente y energías 2013

Düsseldorf - Medica 2013

Bolsa de Oportunidades Comerciales

Ideal para conocer y ser conocido. Porque publicamos tu oferta o demanda de cooperación empresarial, junto a una extensa ficha sobre tu empresa y tus productos, en la base de datos internacional de la Red Enterprise Europe Network. Esto supone acceso a nuevos contactos internacionales en 53 países.





Nuestros números y clientes

Nuestros clientes son todas aquellas empresas que exportan, importan o se están preparando para hacerlo.

Los sectores que más solicitan nuestros servicios de promoción exterior, asesoramiento y tramitación son:

- Agroalimentario
- Habitat Contract
- Químico
- Maquinaria
- Construcción
- Materiales construcción
- Biotecnología
- Metalmecánico
- Textil
- Moda y confección
- Calzado
- Servicios



Estos son algunos de los indicadores de actividad del período comprendido entre los ejercicios 2008 / 2012.

www.camaravalencia.com

C/ Poeta Querol, 15
46002 Valencia
T 963 103 900 / F 963 531 742
internacional@camaravalencia.com

