

ESPAÑA - ALEMANIA

Preparación y lanzamiento comercial

Un programa por fases para empresas que quieren explorar un nuevo mercado.

En colaboración con Spain Consulting Group

SCG Global coordina el proyecto. Spain Consulting Group prepara la marca, los materiales y la presencia digital para apoyar las conversaciones comerciales.

Un primer paso concreto

Revisamos su oferta y sus recursos, definimos el comprador objetivo y proponemos una prueba con alcance y presupuesto acordados.

01 / SU EMPRESA

Una oferta preparada para crecer

Trabajamos con empresas que ya tienen un producto o servicio definido.

El punto de partida

Un negocio con ventas en su mercado, capacidad para atender nuevos clientes y una persona que pueda decidir y participar en el proyecto.

La pregunta comercial

¿Quién compraría su oferta en Alemania, por qué la elegiría y qué canal permite comprobar ese interés?

Lo que acordamos al inicio

Un país, un segmento de compradores y un objetivo. Antes de avanzar, definimos alcance, recursos, idioma, responsabilidades y presupuesto.

02 / DIAGNÓSTICO

Una decisión con fundamento

Primera fase cotizada antes de comenzar.

Qué revisamos

Producto o servicio, posicionamiento, comprador, competencia y canales. Analizamos los recursos disponibles y los obstáculos que pueden afectar al lanzamiento.

Qué recibe

Un documento de diagnóstico, una propuesta de segmento y canal, una lista de requisitos y una recomendación: avanzar, corregir o aplazar.

Qué necesitamos de su equipo

Información del negocio, catálogo y precios orientativos, capacidad de suministro o servicio y una reunión con la persona responsable.

El siguiente paso

Si el diagnóstico aconseja avanzar, preparamos el alcance y presupuesto de la fase comercial. La contratación de esa fase se decide por separado.

03 / PREPARACIÓN

Herramientas para vender en otro mercado

Materiales coherentes con su oferta y con el comprador elegido.

Propuesta y mensajes

Adaptación comercial del mensaje, argumentos de venta y presentación de producto o servicio. La revisión lingüística se concreta en cada presupuesto.

Materiales digitales

Dossier o catálogo, página de presentación y proceso de contacto. El número de páginas, productos, idiomas y revisiones queda definido en el encargo.

Proceso comercial

Guion de conversación, criterios para cualificar consultas y registro de respuestas. Su equipo valida precios, condiciones y capacidad de atención.

04 / PRUEBA DE MERCADO

Comprobar el interés y decidir

Un piloto acotado al canal y al segmento elegidos.

Trabajo del piloto

Preparamos una acción comercial o campaña, coordinamos la atención y registramos lo que ocurre. La búsqueda de interlocutores y la ejecución local se incluyen cuando estén acordadas y disponibles.

Cómo medimos

Respuestas, conversaciones cualificadas, solicitudes de información o presupuesto y oportunidades con próximo paso. También registramos costes y tiempo de trabajo.

Una decisión al cierre

Continuar, ajustar la oferta o detener la prueba. La evaluación utiliza los resultados obtenidos; el programa no garantiza pedidos, reuniones ni acuerdos.

Presupuesto por alcance

Publicidad, viajes, traducción especializada y servicios de terceros se detallan por separado cuando sean necesarios.

05 / CONTACTO

Hablemos de su mercado objetivo

España - Alemania · Presentaciones en español, alemán e inglés.

Dirección del proyecto

Alex Gomez · SCG Global. Coordinación del diagnóstico, alcance y seguimiento comercial.

Marca y comunicación

Spain Consulting Group · Dirección creativa, diseño, web y materiales. Las responsabilidades de cada parte se definen en la propuesta.

Para preparar la conversación

Comparta su actividad, oferta actual, mercado de interés y objetivo. Le responderemos con el siguiente paso y el alcance del diagnóstico.

Contacto

projects@scgglobalgroup.com
scgglobalgroup.com

info@spainconsultinggroup.es
spainconsultinggroup.es