



Especialista En Ingeniería e Internacionalización

INDEX

PRESENTACIÓN	3
INTERNACIONALIZACIÓN & INGENIERA	4
REPRESENTACIONES COMERCIALES	5
SERVICIOS DE EXTERNACIONALIZACIÓN	5
ZONAS GEOGRÁFICAS Y SECTORES	6
ACCIONES EXPORT	7
Definición y estrategia	7
Construcción del sistema de venta	7
Activación del sistema de venta	8
Gestión de las ventas export	8
VENTAJAS DE EXPORTAR	10
CAMBIOS PARA SU EMPRESA	10
6 RAZONES PARA EXTERNALIZAR EL EXPORT	11
METODOLOGIA HLG	12

PRESENTACIÓN

Le damos la bienvenida a HLGoutsourcing, empresa con más de 15 años de experiencia en la internacionalización e ingeniería.

HLGoutsourcing es una ingeniería con una larga experiencia en la realización de proyectos en los sectores siguientes:

EFICIENCIA ENERGÉTICA

- ✓ Alumbrado público
- ✓ Alumbrado industrial
- ✓ Smart cities
- ✓ IOT

AUDITORIA ENERGETICA

- ✓ Energía solar
- ✓ Energía térmica
- ✓ Ahorro energético

TRATAMIENTO DE AGUA y AIRE

- ✓ Aguas residuales
- ✓ Aguas de procesos industriales

INVERSORES

MAQUINARIA INDUSTRIAL

HLG outsourcing es especialista en apoyar a las PYMES para internacionalizar sus productos y servicios.

HLG outsourcing se encarga de estudiar en profundidad la viabilidad de los proyectos, dándole las mejores soluciones.

HLG Outsourcing le ayudará a desarrollar su negocio internacionalizándolo y desarrollando la imagen de su marca; y mejorando su facturación.

HLG Outsourcing está ubicada en Andalucía, y tiene una red de colaboradores y contactos, tanto europeos, como africanos.

INTERNACIONALIZACIÓN

Servicios de externalización de la exportación

HLG Outsourcing está especializada en :

- ✓ Comercialización de productos y servicios
- ✓ Identificación y desarrollo de nuevos negocios
- ✓ Apertura de mercados
- ✓ Búsqueda de agentes y/ o distribuidores.

HLG outsourcing le asesora en diversos aspectos del comercio internacional (logística, modo de pago seguro, garantías,...)

Le encontramos el canal de distribución más adecuado para sus productos o servicios.

Hablamos: FRANCÉS, INGLÉS Y CASTELLANO

REPRESENTACIONES COMERCIALES O SERVICIOS DE EXTERNACIONALIZACIONES

A) REPRESENTACIONES COMERCIALES

HLG outsourcing actúa como representante de su empresa.

OFRECIENDOLE dos opciones:

1) HLG Outsourcing actúa como su departamento comercial:

- ✓ Promoviendo sus productos o servicios
- ✓ Contactando y visitando clientela potencial.
- ✓ Prescripciones
- ✓ Licitaciones internacionales
- ✓ Negociando en su nombre.
- ✓ Gestión de pedido.
- ✓ Gestión de los pagos internacionales

2) HLG outsourcing LE CREA NUEVA CARTERA DE CLIENTES POTENCIALES

- ✓ Busca y contacta clientes potenciales: agentes y / o distribuidores.
- ✓ Prescripción
- ✓ Ayudándole en tareas concretas (licitaciones internacionales, gestión y seguimiento de obras, ...)

B) SERVICIOS DE EXTERNACIONALIZACIÓN

HLGoutsourcing puede ser contratado para servicios de externalización o de apoyo específico para su departamento de exportación

- ✓ Licitaciones internacionales
- ✓ Proyectos llaves en mano

ZONAS GEOGRÁFICAS Y SECTORES

A) ZONAS GEOGRÁFICAS

HLG Outsourcing le ofrece una larga experiencia en países europeos y africanos.

B) SECTORES

HLG outsourcing tiene una larga experiencia en los sectores siguientes:

1) EFICIENCIA ENERGÉTICA :

- ✓ Alumbrado público
- ✓ Alumbrado industrial
- ✓ Energía solar
- ✓ Energía térmica
- ✓ Smart cities

2) TRATAMIENTO DE AGUA y AIRE

- ✓ Aguas residuales
- ✓ Aguas de procesos industriales
- ✓ Desinfección de los ambientes

3) MAQUINARIA INDUSTRIAL

4) INVERSORES : INMOBILIARIO, EMPRESAS

5) SERVICIOS DE TRADING GASOIL

ACCIONES EXPORT

I. DEFINICIÓN Y ESTRATEGIA

- ✓ Export = una de las opciones posible del business development
- ✓ Plan propuesto para la dirección export / dirección general
- ✓ Los objetivos cuantitativos: volumen de negocios, N° (presupuestos, pedidos, Nuevos clientes,..)
- ✓ Los objetivos cualitativos: Rentabilidad, animación ventas, seguimientos ofertas,...
- ✓ Target geográficos
- ✓ Qué mercado tiene su producto?
- ✓ Sistema de comercialización
- ✓ Política tarifaria export : condiciones generales de venta
- ✓ Comunicación : documentación, web site, ferias,
- ✓ Presupuesto: previsional : gasto / ingreso

II. CONSTRUCCIÓN DEL SISTEMA DE VENTA

- ✓ Estudio de mercado: identificación mercados, actores, competencias, modo de distribución, tamaño del mercado,...)
- ✓ Marketing Mix : product- Price- Place- Promotion
- ✓ Identificación de los prospectos
- ✓ Motivación y preselección de los prospectos
- ✓ Negociación, selección, contratos
- ✓ Marketing plan : previsión

III. ACTIVACIÓN DEL SISTEMA DE VENTA

- ✓ Visitas a los clientes, reactivación de las ofertas, pedidos
- ✓ Formaciones
- ✓ Controles de los objetivos y previsiones
- ✓ Mejora del fichero de prospectos
- ✓ Publicidad, promoción : ferias / internet

IV. GESTIÓN DE LAS VENTAS EXPORT

CONSULTAS

- ✓ Recepción de las consultas
- ✓ Verificación de la solvencia
- ✓ Estudio, plazo, packaging
- ✓ Cotización transporte inter y seguro
- ✓ Negociación de los modos de pagos

OFERTAS

- ✓ Emisión de las ofertas, cotizaciones
- ✓ Reactivación a los clientes
- ✓ Negociación financiera y legal
- ✓ Emisión de las garantías
- ✓ Verificación y validación del modo de pago (carta de crédito, CESCE

PEDIDO

- ✓ Confirmación del pedido
- ✓ Pedido en producción
- ✓ Seguimiento del pedido
- ✓ Reservación transporte , documentaciones
- ✓ Facturación

EXPEDICIÓN

- ✓ Expedición
- ✓ Documentación INCOTERMS
- ✓ Mandar seguimiento al cliente

COBRO

- ✓ Documentación banco (L/C), CESCE, pronto pago
- ✓ Recaudación
- ✓ Litigio

INSTALACIÓN

- ✓ Asesoramiento instalación
- ✓ Instalación, puesta en marcha
- ✓ Formación del personal

SERVICIO POST VENTA

- ✓ Gestion de las garantías
- ✓ Asesoramiento mantenimiento: preventivo, curativo
- ✓ Realización del mantenimiento

VENTAJAS DE EXPORTAR

- ✓ AMPLIAR LA FACTURACION
- ✓ INCREMENTOS DE CLIENTES POTENCIALES
- ✓ DIVERSICAR EL RIESGO : NO UNICAMENTE NACIONAL
- ✓ NUEVOS MERCADOS, NUEVAS OPORTUNIDADES, NUEVOS RETOS
- ✓ GLOBALIZACION DE LA MARCA, mejor imagen : de la marca de la empresa y del producto

CAMBIOS PARA SU EMPRESA

- ✓ MODIFICAR EL PRODUCTO O EL ENVASE
- ✓ LOGÍSTICA
- ✓ ADAPTARSE A NUEVOS CANALES DE DISTRIBUCION
- ✓ NUEVAS CERTIFICACIONES (ej: CALIDAD)
- ✓ TIEMPO PARA ESTUDIAR Y CONOCER LOS MERCADOS OBJETIVOS
- ✓ CREAR NUEVOS PRODUCTOS PARA ADAPTARSE A ESTOS NUEVOS MERCADOS
- ✓ AYUDA FINANCIERA (Extenda, ICEX,.)

6 RAZONES DE EXTERNALIZAR EL EXPORT

I. PROFESIONALIDAD

Con las mismas ventajas que una gran empresa internacional

II. FLEXIBILIDAD

Siempre personalizado y a su medida en función de sus necesidades y objetivos

III. SEGURIDAD

Cobertura del riesgo internacional (CESCE,..)

IV. TRANSPARENCIA

Comunicación transparente con los clientes extranjeros

V. AHORRO

Coste fijo reducido

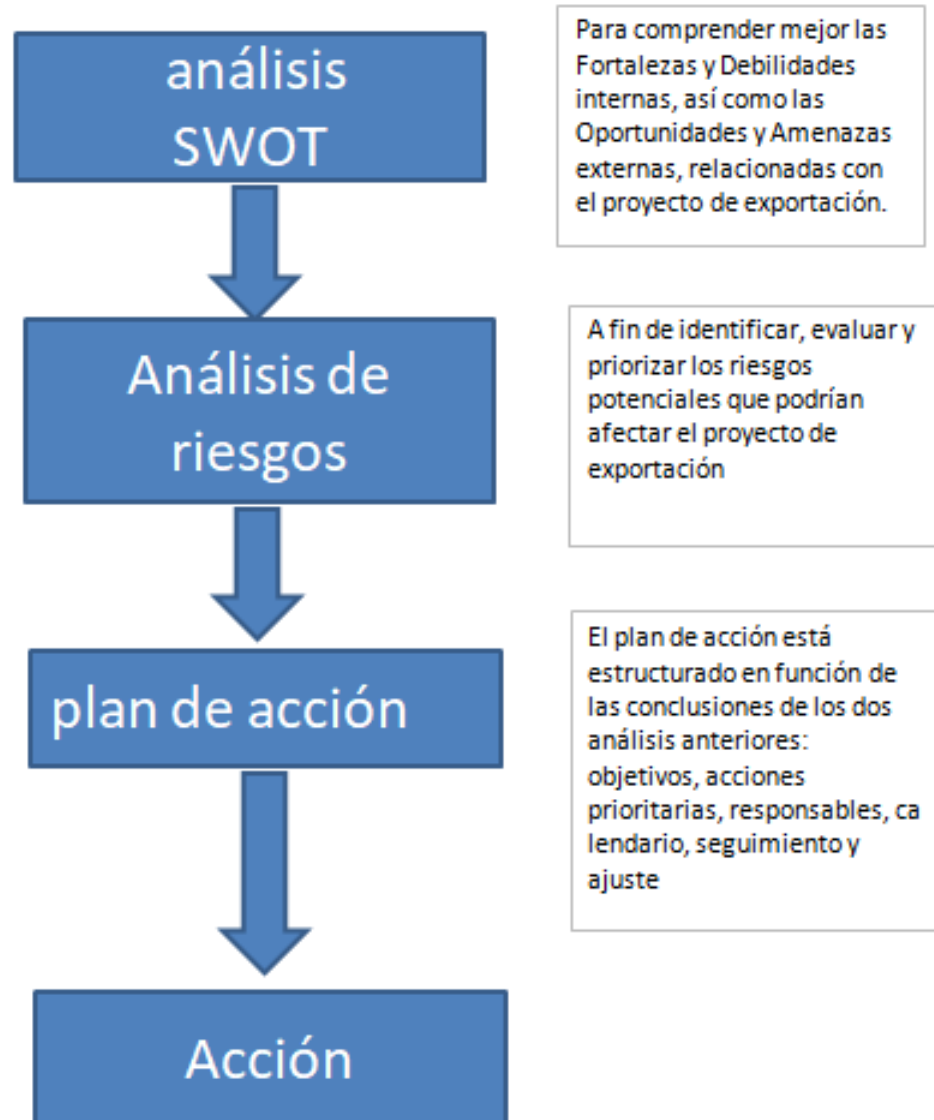
Coste variable en función de los objetivos del exportador

Ayuda a la exportación

VI. REACTIVIDAD

Task force internacional operacional

METODOLOGIA HLG



LE OFRECEMOS EL SERVICIO ADECUADO A SUS NECESIDADES.

CONSÚLTENOS!



Tel : 0034 616 865 775

Email : info@hlgoutsourcing.com

