



La AEGP quiere ayudarte a vender en USA mediante una plataforma empresarial. ¿Quieres participar?

Estados Unidos, es un mercado maduro y competitivo con 315 millones de habitantes. La gestión de la venta y la postventa, el cobro y el suministro de productos en un territorio de 10 millones de km² requiere tener presencia en el país si que quiere aprovechar la oportunidad.

Apreciado Socio,

Si estas pensando que Estados Unidos es un país objetivo dentro de la estrategia de internacionalización de tu empresa, te puede interesar formar parte de la Plataforma Empresarial USA.

¿Qué es una plataforma empresarial?

- Es un instrumento para apoyar la expansión comercial de un conjunto de empresas en un mercado complejo y lejano.
- Las empresas comparten una serie de recursos (gerente, oficina, viajes) y se hacen cargo de su coste a partes iguales.
- Existen un conjunto de objetivos colectivos (conocimiento del mercado, gestión eficiente de las ventas y de los cobros, logística,...) y otros objetivos individuales (relativos a la expansión comercial de cada marca en el mercado de destino).

Objetivos de la plataforma en USA:

- Construir una red de socios comerciales en localidades clave del país para alcanzar y maximizar las ventas en todo el territorio Norte Americano.
- Aprender juntos: potenciar la "inteligencia colectiva" compartiendo las experiencias con el resto de empresas de la plataforma.
- Compartir los costes de explotación directa de un mercado. Aprovechar sinergias y complementariedades entre las marcas.
- Mejorar el volumen de nuestras ventas, nuestros márgenes de explotación del mercado y el conocimiento directo de clientes y posicionamiento de nuestra marca.

Áreas Comerciales:

- **West:** Los Angeles (California, Oregon, Washington, Arizona, Colorado, Idaho, Montana, Wyoming, Utah, New Mexico)
- **Midwest :** Chicago (Illinois, Indiana, Michigan, Wisconsin, Minnesota, Ohio, Iowa, North Dakota, South Dakota, Nebraska)
- **North-East:** Nova York (New Jersey, Connecticut, Rhode Island, Pennsylvania, New York, Massachusetts, Vermont, New Hampshire, Maine)
- **South-East:** Atlanta (Georgia, Florida, South Carolina, North Carolina, Virginia, West Virginia, Kentucky, Tennessee, Alabama, Mississippi, Louisiana)
- **South-Centre:** Dallas (Texas, Oklahoma, Kansas, Missouri, Arkansas)

Actividades:

- La primera actividad es prepararse correctamente para acceder al mercado Norte Americano: Conocer los trámites y requisitos para la exportación a los EUA, la logística, las condiciones aduaneras, documentación, etiquetaje, tallaje, métodos y condiciones de pago.
- Identificación y negociación para establecer acuerdos comerciales con agentes y/o distribuidores de las diferentes zonas comerciales identificadas anteriormente (según interés de cada empresa).
- Análisis de las ferias internacionales y regionales más interesantes para la participación individual o agrupada de las empresas de la plataforma.
- Ofrecer un buen servicio al cliente (tienda), siendo el punto de contacto en los Estados Unidos para cualquier consulta y la gestión de reposiciones, devoluciones,.. De ésta manera el cliente puede conseguir una respuesta rápida y sin barreras idiomáticas o de diferencia horaria.

La plataforma estará formada por un máximo de 6 empresas, cuya aceptación se hará por orden de inscripción. Indicar que se intentará solicitar una subvención en una de las diferentes líneas de internacionalización, siempre en función de las convocatorias que oferte la administración.

Si quieres mas información o estás interesado en inscribirte en esta acción, envíanos tus datos de contacto (nombre, empresa, email) antes del 15/02/2013, por email: mjuan@agrupaciontextil.org o bien llamando al 934.151.228