

## Documentos

### TE PROPONEMOS UN PLAN

Nos integramos en tu empresa como departamento de exportación. Si ya tienes departamento, lo reforzamos abriendo nuevos mercados y globalizando tus ventas.



El precio de este servicio es una **cuota mensual a partir de 1.600€ (IVA no incluido)** más una comisión flexible sobre las ventas conseguidas.

Contrato sin permanencia mínima.

[RESERVAR VIDEOLLAMADA](#)

#### 01 Fase 1

##### Plan estratégico de internacionalización

Desarrollamos una hoja de ruta a seguir, para poder escalar todo el proceso con facilidad.

#### 02 Fase 2

##### Formación al equipo de ventas

No conocemos tu sector como tú, pero sabemos cómo venderlo y cómo crear un equipo eficiente.

#### 03 Fase 3

##### Captación de nuevos clientes

Sabiendo el perfil ideal de tu cliente, le contactamos en tu nombre para vender tu producto.

#### 04 Fase 4

##### Análisis y punto de control mensual

Reuniones periódicas con el equipo de ventas para analizar los resultados.

### ¡ELIGE EL SERVICIO QUE MÁS SE ADAPTE A TU NECESIDAD!



#### Exportest

Plan Estratégico de Internacionalización online.

450€

\* IVA no incluido



#### Listados de importadores/compradores

Solicita un listado de importadores de tu producto para cualquier país del mundo

Desde: 195€

\* IVA no incluido



#### Pregunta a un experto

Consulta todas tus dudas a un experto en comercio internacional durante 30 minutos.

30€

\* IVA no incluido

**Oftex International Sales** es una consultora de exportación basada en Alicante, formada por un equipo con amplia experiencia. Fundada por Pablo Gómez, economista de exportación y responsable de estrategia con más de 20 años de experiencia.

## Situación

Trabajas en Oftex International Sales. Se pone en contacto contigo un empresario español que quiere exportar aceite de oliva. Desea que le informes sobre los trámites establecidos para el comercio con a otros países y que le ayudes a posicionar su producto en el exterior. Sigue los pasos:

- 1 Presenta tu empresa.
- 2 Indica cuáles son los pasos necesarios para la exportación.
- 3 Proponle los servicios que ofreces y las ventajas para un buen posicionamiento en el exterior.
- 4 Llega a un acuerdo con el cliente.