



Servicios de  
Aceleración de  
Exportaciones

**RGX**  
Cross Border Trade Experts

# Identificación de Mercados de Oportunidad y Agenda de Negocios. Solanas NIN (Croacia).

## Objetivo

Priorizar los nuevos mercados de exportación buscados por la empresa, y generar citas de negocios con compradores internacionales.

## Alcance

El trabajo se desarrollo en 4 Etapas:

- 1) Identificación de Capacidades Competitivas y Reporte para Mejora de la Presentación Comercial de Exportación.
- 2) Selectividad de Mercados. Mediante el uso de 15 variables aplicadas sobre el producto principal de exportación de la empresa (sal marina), se proizaron los mercados aspiracionales de la empresa.
- 3) Se realizo una lista de distribuidores, importadores y potenciales clientes en varios mercados (Alemania, Polonia, entre otros)
- 4) Se realizo una agenda de citas de neogcios con compradores de los mercados target.

## Entregables

- Reporte de Competitividad
- Lista de Potenciales clientes en Alemania
- Agenda de Negocios con compradores alemanes interesados



# Perfil de Mercado. Productos menstruales gratuitos en el Reino Unido. Empresa Aunt (USA)

Objetivo

Explorar las oportunidades urgentes actuales en el Reino Unido relacionadas con la disponibilidad pública de productos menstruales gratuitos.

Alcance

Regulación específica del sector de higiene femenina en el Reino Unido, actual y futura. Análisis de la legislación vigente, sobre la libre entrega de productos menstruales. Listado de proveedores y jugadores claves del sector. Análisis de los modelos de distribución. Análisis de posibilidades de entrada para los productos de la empresa en el Reino Unido. Brexit y regulación europea, diferencias.

Entregables

Un informe y una presentación con los resultados del estudio.



# Selectividad de Mercado y Agenda de Negocios. Empresa ByoPlanet (USA)



## Objetivo

Identificar nuevos mercados de exportación para la empresa (industria de la higiene y limpieza) y desarrollar una agenda de citas de negocios en el mercado escogido.

## Alcance

El trabajo se desarrollo en 4 Etapas:

- 1) Identificación de Capacidades Competitivas y Reporte para Mejora de la Presentacion Comercial de Exportacion.
- 2) Selectividad de Mercados. Mediante el uso de 15 variables aplicadas sobre el producto principal de exportacion de la empresa (pulverizadores), se identificaron los mercados de mayor oportunidad para expandir las exportaciones de Byoplanet.
- 3) Se realizo una lista de distribuidores, importadores y potenciales clientes para ByoPlanet en Alemania.
- 4) Se realizo una agenda de 6 citas de neogcios con compradores alemanes.



## Entregables

- Reporte de Competitividad
- Lista de Potenciales clientes en Alemania
- Agenda de Negocios con compradores alemanes interesados

# Analisis de Competitividad. Selectividad de Mercado y Agenda de Negocios. Empresa Leov (Macedonia)

## Objetivo

Identificar nuevos mercados de exportacion para la empresa (electrodomesticos) y desarrollar una agenda de citas de negocios en los mercados escogidos.

## Alcance

El trabajo se desarrollo en 4 Etapas:

- 1) Identificacion de Capacidades Competitivas y Reporte para Mejora de la Presentacion Comercial de Exportacion.
- 2) Identificacion de potenciales clientes en Holanda, Croacia y Eslovaquia.
- 3) Se realizo una agenda de citas de neogcios con potenciales clientes en en Holanda, Croacia y Eslovaquia.

## Entregables

- Reporte de Competitividad
- Lista de Potenciales clientes en Holanda, Croacia y Eslovaquia.
- Agenda de Negocios con potenciales clienres en Holanda, Croacia y Eslovaquia.

**LEOV**  
**C O M P A N Y**

# Listados de Importadores. Camarones. Ice Dream Global (India)

## Objetivo

Identificar potenciales importadores / distribuidores para su producción de camarones.

## Alcance

Desde 2018 se vienen realizando para la empresa los siguientes servicios:

- 1) Plan de Estudio y Agenda de viaje para creación de red comercial de distribución en Barcelona, España.
- 2) Listado de Importadores y Distribuidores de camarones en Emiratos Arabes Unidos y Grecia.



**Ice Dream Global (P) Ltd.**

## Entregables

- Plan de Viajes y cutas de negocios en Barcelona.
- Listado de Importadores en Emiratos Arabes y Grecia.

# Agenda de Negocios. Relojes Abaco (Argentina)

## Objetivo

Generar citas de negocios con inversores en la franquicia para Chile.

## Alcance

La empresa indico el objetivo de dar posicionamiento a su marca de relojes en el mercado chileno.

Con esa premisa comenzamos a identificar potenciales importadores-franquiciados en el mercado de Chile.

En el proceso de agendamiento de citas fuimos notando que el mercado presentaba oportunidades para el nuevo ingreso de productos, aunque en el sector no se estilaba trabajar mediante contratos de franquicias. No obstante, con 5 citas logradas por RGX, el exportador viajó al mercado y concretó la venta de la franquicia..

## Entregables

- Agenda de Negocios con potenciales inversores / importadores.

