



ŠPANĚLSKO

praktická doporučení

15. 11. 2017

Petra Jindrová

Vedoucí zahraniční kanceláře Madrid



EXPERT NA VÁŠ EXPORT



ZÁJEM O EXPORT DO ŠPANĚLSKA

PROČ PRÁVĚ DO ŠPANĚLSKA?

🎯 Důvod, který je ten Váš?

- Znalost trhu a identifikace potenciálu
- Konkrétní historickou zkušenost, aktuální poptávku, atd.
- Osobní důvody a vazby

🎯 Jaká forma vstupu je ta pravá?

- Více variant
- Investice
- Typu produktu či sektoru působení
- Cíly, kterého chce daný klient na daném trhu dosáhnout

Konzultační dny se ZK a DEK
únor, červen a říjen

FORMY VSTUPU NA TRH

⊙ Externí obchodní zástupce

- Mnoho regionálních asociací, vážené povolání
- Osobní vazby, specifikace dle regionu nebo oboru
- www.ageco.pro; www.cgac.es; ancera.org; www.coaccm.org

⊙ Distributor, obchodní zastoupení

- Nutné hlavně v případě služeb a produktů na míru
- Ideálně s vlastním technickým servisem

⊙ Pobočka vs. reprezentativní kancelář

- Jiný právní charakter a možnosti fakturace, zaměstnávání
- Daňové povinnosti u obou (minimálně povinnost ohlašovat)

CzechTrade, Vaše prodloužená
ruka na trhu.

ANALÝZA TRHU

🎯 Místní výrobci a zahraniční konkurence

- Silná konkurence v mnoha sektorech
- Obchod založen na osobních vazbách
- Mnoho poboček zahraničních firem

🎯 Chování koncového spotřebitele

- Střední třída - kupní síla se postupně zlepšuje
- Vyšší třída - důraz na luxusní značky, design

🎯 Legislativní požadavky

- Většinou dle EU,
- Existence výjimek, které je nutno prověřit

Zrealizujeme Vám analýzu trhu
z místa.

LIDSKÉ ZDROJE A VÝROBNÍ KAPACITY

⊙ Bude čas rozvíjet nové kontakty?

- Budování vztahu, osobní kontakt
- Intenzivní komunikace využívající všechny kanály
- Kdo se bude rozvojem trhu zabývat?

⊙ Existuje obchodní strategie?

- Detailní informace o produktu, spolupráci, cenách, marži
- Technický servis, garance, náhradní díly
- Pozice oproti konkurenci

Rozhodnutí je na Vás!



VSTUP NA TRH A OBCHODNÍ JEDNÁNÍ

VYHLEDÁNÍ OBCHODNÍCH PARTNERŮ



🎯 Registry a databáze firem

- Španělské registry placené
- Nutnost mít španělské IČO (NIF, CIF)

🎯 Veletrhy a konference

- Vhodná pravidelná participace
- Seznam vystavovatelů

🎯 Asociace a sdružení

- seznamy členů

🎯 Osobní kontakty

Připravíme Vám seznam partnerů s ověřenou kontaktní osobou.

PRVNÍ KONTAKT

🎯 Forma oslovení

- Oslovovat všemi kanály: telefon, e-mail, aplikace, pošta
- Systematická komunikace
- Výhoda lokální adresy a telefonního čísla

🎯 Vhodná doba

- Zjistit si španělské svátky, mnoho prodloužených víkendů
- Nevhodné oslovovat těsně před a po svátcích
 - Semana Santa (25. – 31. března 2018)
 - Letní dovolená (srpen 2018)
 - Vánoce (22. 12. – 7. 1. 2018)

Ověříme zájem o Váš produkt
či službu.

PROVĚŘENÍ PARTNERA

⊙ Bonita a dluhy

- Vhodná pravidelná kontrola
- Placené registry firem s aktualizovanými údaji

⊙ Zázemí firmy a sídlo

- Někdy neaktuální informace, nutnost osobního prověření

⊙ Insolvenční řízení, seznam věřitelů

- Veřejné seznamy insolvenčních řízení ve španělštině
- Existence registru dlužníků - zpoplatněné

Prověříme Vám partnery.



OD ZÁJMU K ÚSPĚŠNÉ SPOLUPRÁCI

NÁSLEDNÁ JEDNÁNÍ

🎯 Rozvoj osobního kontaktu

- Investice nejen finanční ale i časová

🎯 Kompetentnost pracovníka

- Rozhodovací pravomoci a znalosti
- Vzhled, vystupování, jazyková vybavenost
- Znalost kultury a charakteru španělských partnerů

🎯 Podmínky spolupráce

- Vyjednávání o smlouvě
- Exkluzivita

Můžeme Vám dlouhodobě
asistovat na trhu.

LEGISLATIVNÍ POŽADAVKY

🎯 Certifikáty kvality

- Evropský certifikát CE většinou dostačující
- Další požadavky jsou možné dohledat či zkonzultovat v oborových asociacích

🎯 Subdodávky

- Nutnost registrace u lokálních úřadů
- Vhodnost spolupráce s lokálními mzdovými a BOZP agenturami

🎯 Legislativa, zaměstnanci a daně

- Nutnost spolupráce s místními právníky a účetními firmami

Doporučíme Vám vhodného
daňového poradce či právníka

BEST PRACTICES

🎯 Analýza trhu

- Klient si prověřil místní i zahraniční konkurenci
- Ceny produktů, servis a další služby

🎯 Ověření zájmu o výrobek a schůzku s klientem

- ZK dodala klientovi 40 firem (dle jeho specifikace)
- Realizace oslovení 15 firem
- Zájem projevilo 5 firem, které se s klientem osobně setkaly

🎯 Účast na veletrhu

- Klient si zajistil sám, ZK tlumočila při jednání
- Veletrh bezprostředně navazoval na individuální službu

🎯 Dlouhodobá asistence





DESATERO PRO OBCHODOVÁNÍ

SOUHRNNÁ DOPORUČENÍ

⊙ Prodejní argumenty

- méně technických detailů, prodejní argumenty

⊙ Španělština nutností:

- neznáte-li, pozvěte si tlumočníka

⊙ Důraz na průběžnou komunikaci:

- využijte všechny kanály

⊙ Dbejte na svůj vzhled:

- móda, elegance, upravený vzhled

⊙ Design a grafika:

- propagační materiály, výrobek



SOUHRNNÁ DOPORUČENÍ

🎯 Kompetentní pracovník

- pravomoc učinit rozhodnutí

🎯 Loajalita k firmě

- univerzitní tituly nehrají roli

🎯 Nechovejte se nadřazeně

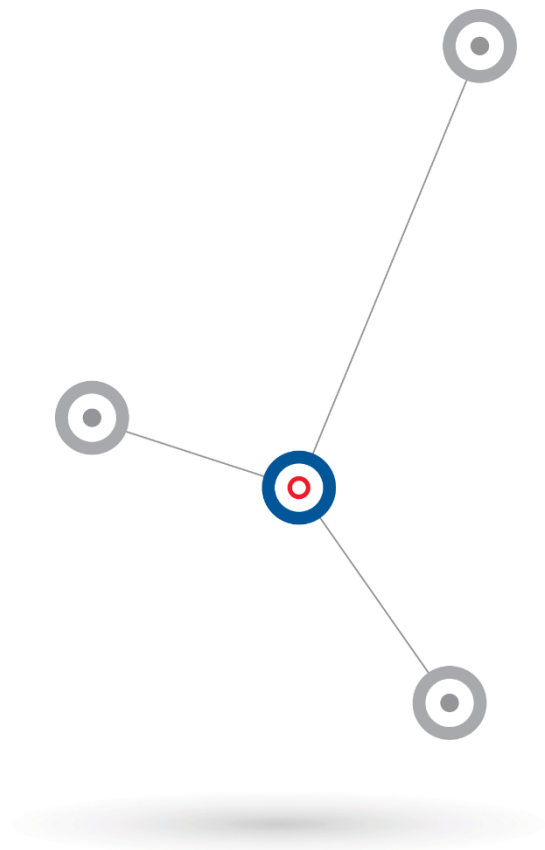
- stereotypy

🎯 Prověřujte si bonitu partnera

🎯 Budujte osobní vztah a přístup

- obchody ideálně přes osobní vazby





Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade

Petra Jindrová

Vedoucí ZK Madrid
Avenida Doctor Arce 14,
28002 Madrid

Tel.: +34 917 610 259

Mob.: +34 637 484 040

E-mail: petra.jindrova@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz