

PARA CLIENTES



MI EMPRESA | MIS PRODUCTOS | MI PROYECTO.

Complete estas preguntas con sus propias palabras. Con la información reunida, FENEX podrá preparar una carpeta comercial para presentar, vender y exportar su producto.



Datos de la empresa

Comencemos por identificar la empresa. Use los mismos datos que aparecen en la documentación oficial.

Nombre de fantasía o marca

Razón social / nombre legal

CUIT

Tipo de sociedad y condición fiscal

Ej.: SRL, SA, SAS, cooperativa; Responsable Inscripto u otra.

Rubro, actividad principal y año de inicio

Ej.: elaboración de ingredientes alimenticios. Inicio de actividades: 2018.

¿Dónde está ubicada la empresa?

Localidad, provincia y país.

Dirección o ubicación de la planta

Correo electrónico

WhatsApp

Incluya código de país y de área.

Persona de contacto y cargo

Ayuda

Si la empresa tiene más de una planta, indique aquí la que produce el alimento que desea presentar.



Conozcamos el producto

Cuéntelo de manera sencilla, como se lo explicaría a una persona que nunca lo vio.

¿Cómo se llama el producto?

¿Qué es el producto, para qué sirve y qué materias primas utiliza?

Describalo de manera sencilla e indique sus ingredientes o materias primas principales.

¿Cómo lo produce?

Describe los pasos principales. No hace falta revelar fórmulas o secretos.

¿Cuáles son sus características principales?

Ej.: sabor, color, textura, rendimiento, origen, variedades o presentaciones disponibles.

¿Cuál es su principal beneficio o ventaja?

¿Por qué un comprador elegiría este producto?

Ejemplo

Yerba mate soluble: ingrediente en polvo que se disuelve para preparar bebidas o utilizar en otras formulaciones.



Uso y presentación

Ahora necesitamos entender cómo llega el producto al cliente y cómo se utiliza.

¿Cómo se consume, utiliza o prepara?

Indique cantidades o instrucciones si las conoce.

¿En qué formatos se presenta?

Ej.: frasco, sachet, bolsa, caja, tambor o big bag.

Si vende a granel: ¿de cuántos kilos?

¿Qué envase y embalaje utiliza?

Ej.: frasco, bolsa, caja, pallet o tambor.

Vida útil

Ej.: 18 meses.

Forma de conservación

Ej.: lugar fresco y seco.

¿Puede preparar otros tamaños o presentaciones?

Si no lo sabe, escriba: a evaluar.

¿Quién cree que usaría o compraría este producto?

Ej.: fábricas de bebidas, importadores, supermercados o consumidores.



Producción y planta

Cuéntenos de manera general con qué capacidad, instalaciones y controles cuenta hoy la empresa.

Producción actual aproximada

Indique cantidad y período: por día, semana o mes.

Producción máxima aproximada

Indique cantidad y período: por día, semana o mes.

¿Cuánto podría destinar a nuevos clientes?

Puede indicar una cantidad aproximada.

El establecimiento donde produce es:

☐ Propio

☐ Alquilado

☐ Tercerizado

¿Cómo es la planta o establecimiento físico?

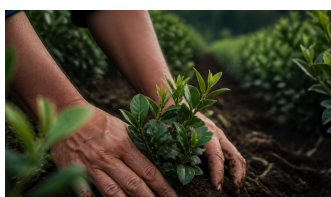
Tamaño aproximado, áreas principales y condiciones generales.

¿Con qué equipamiento principal cuenta?

Mencione únicamente las máquinas o líneas más importantes.

¿Cómo controla la calidad del producto?

Ej.: laboratorio propio, análisis externos o controles por lote.



Puede adjuntar

Fotos de la planta, del proceso, del equipamiento, del producto y del envase.



Registros y certificaciones

Complete solamente lo que tiene. Si un registro está en trámite o no corresponde, aclárelo.

Número de RNE

Registro del establecimiento.

Número de RNPA

Registro del producto.

¿Qué certificaciones tiene?

Ej.: BPM, HACCP, ISO, orgánico, halal, kosher u otras.

¿Tiene experiencia vendiendo o exportando a otros países?

Marque una opción.

☐ Sí ☐ No ☐ Primera exportación

Si respondió sí: ¿qué vendió o exportó y a qué países?

¿Tiene otras habilitaciones o registros?

Incluya organismos y números si los conoce.

¿Qué documentación sabe que todavía le falta?

Los datos pendientes orientan el próximo paso

También son útiles: permiten saber qué debe resolverse antes de presentar o exportar.



Definamos la propuesta comercial

Estos datos permiten preparar una oferta inicial para conversar con compradores, distribuidores o socios.

¿En qué país, feria, reunión o mercado desea presentarlo?

Ej.: reuniones con compradores de China.

¿Qué está buscando principalmente?

☐ Vender☐ Distribuidor☐ Socio☐ Inversión

¿Qué le gustaría conseguir con esta presentación?

Ej.: conseguir compradores, probar un lote, encontrar distribuidor o ampliar producción.

¿Por qué cree que su producto puede interesar?

¿Qué cantidad podría ofrecer inicialmente?

Indique kilos, toneladas o unidades.

¿Cuál es el precio actual o de referencia?

Indique moneda y unidad. Puede escribir: a definir.

¿Cuál sería el pedido mínimo?

Puede escribir: a evaluar.

¿En cuánto tiempo podría entregarlo?

Indique días o semanas.

¿En qué necesita ayuda de FENEX?

Escriba con libertad qué necesita resolver.



Una base para conversar

Sus respuestas permitirán ordenar la reunión y preparar una propuesta enfocada en el objetivo comercial.

Comercialización actual

Cuéntenos cómo vende hoy. No hace falta tener experiencia exportadora.

¿A qué tipo de clientes vende actualmente?

Ej.: comercios, industrias, distribuidores, supermercados o consumidor final.

¿Dónde comercializa actualmente?

Indique localidades, provincias, regiones o países.

¿Con qué marca comercializa el producto?

Si produce para otras marcas o terceros, también puede indicarlo.

¿Qué antecedentes o logros de la empresa desea destacar?

Ej.: trayectoria, clientes, premios, crecimiento o desarrollo de productos.

Comentarios, información o documentación pendiente

Antes de enviarlo, revise si puede acompañar:

☐ Fotos

☐ Ficha técnica

☐ Registros

☐ Certificados

La información será organizada por FENEX

Complete únicamente lo que conozca. Puede indicar como pendiente aquello que todavía no tenga.

Con esta base, FENEX podrá preparar la carpeta comercial y definir los próximos pasos.