



Uniendo continentes desde 2007

COMPROMISO

TRANSPARENCIA

ADAPTABILIDAD

Oficinas en Asia (Shanghai)

RM 11N19,
No. 2299 Yan an west Shanghai Mart,
200336 Shanghai P.R. China
Tel. +86-21-62365730
Fax. +86-21-62365730-8002

Oficinas en Europa (Barcelona)

Diputació, 260. 5ª planta
08007 Barcelona
Tel. +34 93 318 44 00

www.asiansolutions.es
contact@asiansolutions.es

Asian Solutions

Servicios de comercialización y comunicación

Somos una empresa servicios creada en el 2007. El objetivo original de la empresa fue el de dar servicio a empresas con intención de establecer producciones en China; como consecuencia de los profundos cambios que han sufrido los mercados estos últimos años, cambiamos hace 3 años el modelo de negocio, especializándonos en servicios de comercialización y comunicación.

Nuestras oficinas de Shanghái definen nuestra área de acción: China y Asia.

El objetivo principal de nuestra empresa es el de aportar valor, no sólo a la empresa contratante de nuestros servicios sino a todas las empresas que vayan a intervenir en el proyecto. AS invierte siempre en cada uno de los proyectos en los que trabaja, por lo que nos tomamos muy en serio su aceptación. Creemos firmemente en el trabajo en equipo, la transparencia y la capacidad de adaptación en un escenario de constante cambio. Intentamos siempre reducir al mínimo las diferencias culturales y de idioma convirtiéndonos en la referencia para clientes y proveedores. Somos una empresa altamente proactiva que intenta no sólo proporcionar soluciones sino aportar ideas y nuevos enfoques



Soluciones Europa - Asia

Conjunto de acciones para viabilizar una implantación rápida y efectiva en los mercados seleccionados. AS sólo aceptará proyectos en los que creamos que hay posibilidades reales de éxito, nuestra aceptación es nuestro compromiso. El proyecto siempre se trabaja de manera bilateral con el cliente, convirtiendo las dos empresas en una, con objetivos, acciones y estrategias compartidas.



Soluciones Asia - Europa

Estudiamos los requerimientos de nuestros clientes asiáticos y los adaptamos para una mejor comprensión a los posibles interesados en Europa. Si vemos que las posibilidades de consecución no son lo suficientemente viables, informamos a nuestros clientes y renunciamos al proyecto. Nuestro objetivo es la consecución de nuestros compromisos y objetivos. Seleccionamos siempre a las empresas que consideramos óptimas para cada uno de los objetivos y no dudamos en cambiarlas de entrever algún posible obstáculo en el cumplimiento de nuestras estrategias.

Nuestro principal objetivo es
aportar valor a su empresa
desde el inicio

Soluciones Europa - Asia

4 pasos para una total implantación comercial

Nuestros clientes pueden decidirse por un servicio integral o bien por servicios más concretos y específicos, según sus necesidades.

➤ ANÁLISIS DE MERCADOS

01



Analizar las posibilidades reales de nuestros clientes en los mercados seleccionados, analizando:

- ✓ Los potenciales clientes
- ✓ La competencia
- ✓ Las posibles dificultades de implantación
- ✓ Los productos que van a ser representados

➤ BÚSQUEDA DE DISTRIBUIDORES

02



Una vez obtenido el análisis de mercado y según sus resultados, configuramos una lista filtrada de posibles perfiles de distribuidores, agentes o mayoristas para iniciar su búsqueda, esta lista se aprueba conjuntamente con nuestros clientes, una vez aprobada la lista

- ✓ Se crea un lista de posibles distribuidores
- ✓ Se inician los contactos y se van filtrando
- ✓ Encajamos las necesidades de los clientes y proveedores
- ✓ Diseñamos un plan de acción
- ✓ Enviamos muestras y hacemos test de mercados
- ✓ Se inician las ventas

➤ IMPLANTACIÓN COMERCIAL

03



Seleccionados los socios comerciales, confeccionamos un plan de implementación comercial y de seguimiento de ventas:

- ✓ Contratos
- ✓ Soportes comerciales
- ✓ Pricings
- ✓ Registros de marca y licitaciones
- ✓ Etiquetaje
- ✓ Diseño logístico
- ✓ Seguimiento de ventas

➤ COMUNICACIÓN Y BRANDING

04



Iniciadas ya las ventas, el siguiente paso es quizá el más importante para asegurar la continuidad de los proyectos así como su crecimiento. Este servicio ha demostrado ser muy valorado por parte de los clientes asiáticos ya que es una importante ayuda para el desarrollo de sus ventas. Algunas de las acciones más utilizadas en este apartado serían:

- ✓ Estudio de los canales de ventas para acciones de comunicación
- ✓ Servicios 2.0
- ✓ Planes promocionales
- ✓ Ferias y eventos
- ✓ Comunicación audiovisual y de prensa
- ✓ Estudios para la creación de oficina propia del cliente

➤ BÚSQUEDA DE PROVEEDORES



Todas esas empresas asiáticas interesadas en obtener contactos de proveedores específicos a sus necesidades comerciales, pueden disponer de listas filtradas con las mejores opciones posibles para sus objetivos comerciales; Optima Grupo supone una importante base de datos para este servicio. También ofrecemos la posibilidad de actuar como canal de comunicación si fuere necesario actuando siempre como puente de comunicación, nunca como intermediarios

➤ ANÁLISIS DE MERCADOS



A través de Optima Grupo podemos ofrecer estudios de mercado a esas empresas asiáticas interesadas en explorar sus posibilidades en mercados europeos, contamos con efectivos métodos y casos de éxito que corroboran nuestra experiencia (Ver Análisis de mercados Europa-Asia).

➤ INVERSIÓN



DiG, otra de las empresas del grupo, con experiencia asesorando inversores rusos en mercados europeos, amplía ahora sus servicios a Asia a través de nuestra oficina.

RE

Inversión en Real Estate, especialmente en España dónde la oferta es de las más interesantes de toda Europa.

BUSINESS

Análisis de inversiones en la compra o adhesión en diferentes sectores de mercado.

Invertimos en su proyecto



Oficinas en Asia (Shanghai)

RM 11N19,
No. 2299 Yan an west Shanghai Mart,
200336 Shanghai P.R. China
Tel. +86-21-62365730
Fax. +86-21-62365730-8002

Oficinas en Europa (Barcelona)

Diputació, 260. 5ª planta
08007 Barcelona
Tel. +34 93 318 44 00

www.asiansolutions.es
contact@asiansolutions.es