

Plan AREX Hábitat *made in Aragón*



Programa de la Misión Comercial Contract en Mexico

Acciones previas a la misión

- Reunión individual on-line (skype, preferiblemente) con cada una de las empresas que han confirmado su participación en la actividad.
- La reunión preparatoria individual tendrá los siguientes objetivos:
 - Conocer de manera directa el interés de la empresa en el mercado.
 - Explicar la acción y dinámica de la misma a la empresa.
 - Comentar los objetivos de la acción en base al perfil de la empresa y a la dinámica de la acción.
 - Aportar información previa de interés, tanto del mercado, como del perfil a contactar, para preparar la participación de la empresa en base a los objetivos comentados.
 - Comentar cualquier otro aspecto de interés para el buen fin de la acción.
- Las reuniones se realizarían según confirmaran las empresas su participación.

Programa de la misión comercial

Llegada a Ciudad de México el **domingo 10 de Noviembre**. Recepción y reunión personalizada con cada empresa con los detalles del viaje/misión con David Cámara, responsable de la organización de la misión comercial.

Cena informal de grupo para comentar aspectos más generales de la dinámica de las diferentes actividades.



Plan AREX Hábitat *made in Aragón*



Lunes 11 de Noviembre. Inicio de la actividad a las 9:30 en el hotel seleccionado con un desayuno de trabajo al que asistirán las empresas y los arquitectos, hoteleros, importadores/distribuidores que operan en el mercado de México.

El desayuno consistirá en una exposición por cada uno de los invitados locales a comentar su visión del mercado, las claves para tener éxito en el mercado, así como un detalle de los errores/riesgos más habituales. También se presentarán las empresas aragonesas y comentarán sus principales inquietudes, objetivos en el viaje y en el mercado de la ciudad de México. Se terminará con una mesa de debate que permita aportar información estratégica de alto valor añadido a las empresas para ser tenida en cuenta durante la semana.

- Después del desayuno, sobre las 11:30, se iniciarán unos encuentros de negocio individuales entre las empresas y los arquitectos, hoteleros y distribuidores locales asistentes al desayuno.
- A partir de las 2pm se iniciaran visitas a estudios de arquitectura y otros perfiles de interés para las empresas que no hayan participado en el desayuno y encuentros.
- La jornada finalizaría sobre las 6pm, dependiendo de la agenda individual de cada empresa. Se propondrá de manera libre, cena de grupo entre las empresas y David Cámara, para comentar las experiencias de la jornada.

Martes 12 de Noviembre. Inicio de la actividad 10am.

Reuniones en los estudios de los arquitectos, hoteleros y otros contactos de interés para las empresas en Ciudad de México.

- A partir de las 2pm se iniciaran visitas a estudios de arquitectura y otros perfiles de interés para las empresas que no hayan participado en el desayuno y encuentros.
- La jornada finalizaría sobre las 6pm, dependiendo de la agenda individual de cada empresa. Se propondrá de manera libre, cena de grupo entre las empresas y David Cámara, para comentar las experiencias de la jornada.

Miércoles 13 de Noviembre. Inicio de la actividad 10am.



Plan AREX Hábitat *made in Aragón*



Reuniones en los estudios de los arquitectos, hoteleros y otros contactos de interés para las empresas en Ciudad de México.

- Visitas a estudios de arquitectura y otros perfiles de interés para las empresas que no hayan participado en los encuentros.
- Salida para Mérida. Hora prevista de llegada al hotel 11pm.

Jueves 14 de Noviembre inicio de la actividad a las 9:30 en el hotel seleccionado con un desayuno de trabajo al que asistirán las empresas y los arquitectos, hoteleros, importadores/distribuidores que operan en el mercado de Mérida.

El desayuno consistirá en una exposición por cada uno de los invitados locales a comentar su visión del mercado, las claves para tener éxito en el mercado, así como un detalle de los errores/riesgos más habituales. También se presentarán las empresas que comentarán sus principales inquietudes, objetivos en el viaje y en el mercado de Mérida. Se terminará con una mesa de debate que permita aportar información estratégica de alto valor añadido a las empresas para ser tenida en cuenta durante sus agendas en Mérida.

- Después del desayuno, sobre las 11:30, se iniciarán unos encuentros de negocio individuales entre las empresas y los arquitectos, hoteleros y distribuidores locales asistentes al desayuno.
- A partir de las 2pm se iniciarán visitas a estudios de arquitectura y otros perfiles de interés para las empresas que no hayan participado en el desayuno y encuentros. La jornada finalizaría sobre las 6pm, dependiendo de la agenda individual de cada empresa.
- Por la tarde, salida hacia Cancún. Hora prevista de llegada al hotel 11pm.

Viernes 15 de Noviembre: 10am inicio reuniones de trabajo en los estudios de arquitectura y oficinas de los contactos de interés locales.

- A las 12:00, se iniciarán unos encuentros de negocio individuales entre las empresas y los arquitectos, hoteleros y distribuidores locales asistentes al desayuno.



Plan AREX Hábitat *made in Aragón*



- A partir de las 2pm se iniciarán visitas a estudios de arquitectura y otros perfiles de interés para las empresas que no hayan participado en el desayuno y encuentros. La jornada finalizaría sobre las 6pm, dependiendo de la agenda individual de cada empresa.
- Cena (informal-social) prevista con arquitectos y empresas que permita un contacto más informal y de conocimiento de la cultura del país. Esto ayudará a fortalecer las relaciones entre los empresarios y los arquitectos asistentes.
- Fin de las actividades

Perfil de las agendas de trabajo

En las reuniones con los despachos de los arquitectos y otros decisores:

- Se hará una presentación comercial de cada una de las empresas y se comentará con más detalle las oportunidades que se puedan presentar para los proyectos que se estén gestionando desde el estudio.
- Está previsto realizar entre 3 y 4 agendas diarias por cada empresa.
- En aquellos casos que sea conveniente, algunas de las empresas podrán participar conjuntamente en las reuniones.

El perfil de los arquitectos con los que se establezcan las agendas de trabajo serán estudios que valoren la oferta internacional de los productos y servicios contract, especialmente la española, en relación a los proyectos que gestionan.

Se agendará con diferentes perfiles de interés (prescriptor, importador-desarrollador, operador, desarrollador) y ajustado al perfil de interés de cada empresa.



Plan AREX Hábitat *made in Aragón*



Acciones después de la Misión

Se ofrecerá un servicio de soporte a las empresas participantes de seguimiento de 6 meses a contar desde la fecha de finalización de la misión comercial directa a México.

Adicionalmente se brindará la oportunidad de participar o contactar a las empresas que participen en la acción con aquellos invitados de México que participen posteriormente en alguna de las acciones de que UNEX realiza en España y donde suelen participar perfiles de interés de ambos mercados. Esto ya se ha realizado de manera natural, proactiva y exitosa con las empresas que participaron en las misiones comerciales anteriores.

Se ofrece la consulta on-line (email, skype, etc) con David Cámara, responsable de la organización de la misión con las empresas en la fase previa de la preparación, más allá de la reunión individual on-line indicada y propuesta anteriormente.

