

VIRTUAL BOOTCAMPS

ACCIÓ

29 de novembre

Formulari 3r Bootcamp

Comissariat per:



Organitzat per:



Matriu Selecció Producte

FACTORS	MARGE	FACILITAT FABRIC.	SERIES	GESTIÓ D'ESTOCS	DIFICULTAT TÈCNICA	GAMA DE PRODUCTES	NIVELL DE COMPETÈNCIA	TOTAL
Rati de Producte	molt 5 / poc 0	molta 5 / poca 0	llargues 5/ curtes 0	fàcil 5 / difícil 0	poca 5 / molta 0	molta 5 / poca 0	poca 5 / molta 0	
STANDARD								
EXTRA								
SUPER								
PREMIUM								
ESPECIAL								

- Es valoren totes les caselles en funció de la característica de cada producte (i la tipologia) i després s'analitza la importància de cada un dels aspectes per prendre una decisió.
- És molt important comprendre cada producte, no només com es dissenya i fabrica sinó quin marge aporta, quant treball comporta, com fàcilment el podem adaptar a nous requisits, etc.
- A partir de tot aquesta anàlisi, podem prendre decisions de producte i venda.

Criteris de selecció del client i del canal adient

Selecció del client objectiu

- Extrapolació
- Similitud d'hàbits de consum
- Demografia i població
- Renda per càpita
- Altres criteris, segons productes i mercats.

Selecció del canal adient

- Extrapolació.
- Legislació del mercat de destí
- Estudi del mercat/sector
- Logística del mercat de destí
- Risc financer del mercat de destí.
- Altres criteris depenent del producte i del mercat de destí.

Procés de selecció de mercats

1. Elecció dels **canals/clients/mercats inicials** (concentració- diversificació)
2. **Definició de criteris** a aplicar en tots el països
3. **Avaluació de criteris**. Mètode d'avaluació
4. **Prioritzar mercats**, a curt, mig o llarg termini

	C/C/M1	C/C/M2	C/C/M3	C/C/M4	C/C/M5
Criteri 1	5	4	4	5	5
Criteri 2	3	5	4	4	4
Criteri 3	3	5	1	4	5
Criteri 4	2	3	2	3	4
Total	13	17	11	16	18

*Ponderació d'1 a 5
(1 pitjor - 5 millor)*

Agent VS Distribuïdor

	Agent comercial	Distribuïdor
Obligacions principals (1)	• Promocionar vendes de l'empresa (mandant/principal) • Concloure contractes en nom aliè • Complir objectius mínims de vendes • Inscriure's en col·legi oficial	• Comprar en ferm els productes • Revendre a tercers amb caràcter exclusiu o no • Complir objectius mínims de vendes
Vigència del contracte	Segons lo establert en el contracte (1 a 5 anys), i amb possibilitat de pròrroga	Segons lo establert en el contracte (1 a 5 anys), i amb possibilitat de pròrroga
Remuneració	Comissió sobre vendes	• Marge del preu de la revenda o Percentatge
Personalitat jurídica	Persona física o jurídica	Preferentment persona jurídica
Modalitats	• Exclusiu; Autoritzat; Principal	• Exclusiu; Autoritzat; Principal
Tipus de contracte	Víncle mercantil: contracte d'agència	Víncle mercantil: Contracte de distribució
Llei aplicable	Llei on actua l'agent, excepte en cas de pacte contrari en el contracte.	Llei on actua el distribuïdor, excepte en cas de pacte contrari en el contracte.
Jurisdicció competent	• Arbitratge • Jurisdicció ordinària	• Arbitratge • Jurisdicció ordinària

Enllaços d'interès

Cercadors de Fires:

<https://www.afe.es/es/Ferias/Listado-de-Ferias>

<https://www.portalferias.com>

<https://www.nferias.com/artesano/>

<https://www.femturisme.cat/es/agenda>

<https://www.feriasinfo.es/Ferias-de-artesanas-Y206-S1.html>

https://www.eventseye.com/ferias/zst3_ferias_europa_artes-y-manualidades_2.html

<https://www.artesaniaporelmundo.com/mercados-ferias-de-artesia-espana-calendario/>

https://www.instyle.es/lifestyle/mercadillos-verano-mejores-espana_44834

<https://www.revistaad.es/lugares/articulos/los-mejores-mercadillos-de-espana/19530>

Anotacions importants



Mireia Cervera

mireia.cervera@designinstitute.es



Enrique Schonberg Schwarz

enrique.schonberg@designinstitute.es

GRÀCIES

Comissariat per:



Organitzat per:

