

til danske virksomheder  
inden for miljø og energi

- Eksklusivitet for 1 virksomhed
- ... 45 % under normalpris
- Tilmelding senest torsdag 5/5
- Levering 27/5

## møder

Som led i identificering af potentielle aftagere for jeres produkt på det spanske marked afholder jeg personlige møder med spanske virksomheder

## messe

opgaven løses med udgangspunkt i Spaniens største energi- og miljømesse, som afholdes næste uge

## markedsanalyse

analyse af det spanske marked for jeres produkt

# Opgavebeskrivelse

Opgaven løses med udgangspunkt i **Spaniens største messe inden for energi og miljø**, Genera 2011, som afholdes **11.-13. maj**. Vi vil have løbende kontakt via telefon og mail. Endvidere vil I have adgang til online Google doc, hvor jeg dagligt fører log, ligesom I vil modtage møde- og messe-rapporter. Med denne opgave lancerer jeg fokus for Energi & Miljø i Spanien, og jeg tilbyder således en lanceringspris godt 45% under normalpris.

## Møder med spanske virksomheder

Uge 19 (denne uge)

### 1) Udvælgelse

Udvælgelse af virksomheder, der matcher den profil, I søger på det spanske marked. Dette via messens database over udstillere, som er tilgængelig på messens hjemmeside. I godkender/ deltager i udvælgelsen og opstiller punkter, som I ønsker afklaret.

### 2) Mødebooking

Jeg kontakter de udvalgte virksomheder (tlf.) og foretager indledende kvalificering samt booker møde til afholdelse på messen. Jeg sender mail evt. med spansk intro af jeres virksomhed samt med link til jeres web.

### 3) Rapport

I modtager rapport med resumé af telefonsamtalerne samt oplysninger på kontaktpersoner. Rapporten indeholder endvidere indledende kvalificering af virksomhederne.

### 4) Møder + messe

Jeg deltager på messen og afholder møderne. Endvidere opsøger jeg andre relevante virksomheder, brancheorganisationer og myndigheder for indsamling af data, som bl.a. vil indgå i markedsanalysen.

### 5) Rapport

I modtager messe-rapport inklusiv resumé af samtlige møder og herunder kvalificering af de enkelte virksomheder. Alle kontaktoplysninger indgår i rapporten.

### 6) Opfølgning

På baggrund af udfaldet af møderne og på evaluering af virksomhederne aftaler vi, hvilke handlinger der efterfølgende skal foretages på de enkelte virksomheder. Disse kunne fx være at udvide den igangværende dialog, eller måske at indlede konkret tilbud/ salgs-/samarbejdsaftale.

Uge 20

Uge 21-22

## Markedsanalyse

Dispositionen til markedsanalyse aftales i dialog mellem os. Analysen udarbejdes løbende over perioden. Her et eksempel:

Problemformulering

Konklusion

Eksistensgrundlag for markedet

Eksisterende marked

Udbud/ efterspørgsel

Segmenter og målgrupper

Udbydere, produkter og priser

Leverandører og brancheorganisationer

Værdikæden (råvare-produktion-forbrug)

Supplerende udbud

Konkurrentanalyse

Analyse af direkte konkurrenter

Politiske forhold

Lovgivning

Nationale planer

Andre makroøkonomiske

Jeres virksomhed og produkt

SWOT-analyse

Styrker, svagheder, muligheder og trusler

Lister (aftagere, konkurrenter, foreninger, etc.)

Kildeliste

kr. 21.000,-

## Mål

Konkrete mål for opgaven formuleres. Målene kan fx være, at I pr. 27/5 har :

1. indledt dialog med potentielle, spanske aftagere, eller
2. at I har udarbejdet konkrete tilbud/ salgs-/ samarbejds-aftaler, og
3. at I har indsigt i det spanske marked via markedsanalyse samt via vores løbende dialog

## Betingelser

- Tilmelding senest torsdag 5/5
- Levering 27/5-2011
- Dag-for-dag log via Google-doc
- Eksklusivitet – kun 1 virksomhed
- Først-til-mølle-princippet
- Fortrolighed

## Betaling

- Totalpris: kr 21.000,-
- Alt inklusiv i pris – også messe-relaterede
- Ikke momspålagt, da Contacto.dk er spansk registreret firma
- 20 % ved tilmelding
- 80 % senest 03/06/200 (8 dage efter levering)
- Bankoverførsel

## Messen

GENERA 2011 er Spaniens førende energimesse og 14. udgave afholdes i år den 11.-13. maj i Madrid.

GENERA-2010 var rekordår: 662 deltagende virksomheder fra 21 lande og knap 23.000 besøgende fagfolk.

10 danske virksomheder udstiller i år på GENERA-2011.

Yderligere info: [http://www.ifema.es/web/ferias/genera/default\\_i.html](http://www.ifema.es/web/ferias/genera/default_i.html)

## Contacto.dk

Contacto.dk er mit enmandsforetagende. Jeg har boet i Spanien med min spanske familie siden 2000.

Arbejdet med eksportrådgivning på Ambassaden i Argentina. Flydende spansk. Uddannet markedsøkonom.

Portefølje og Referencer: [www.Contacto.dk](http://www.Contacto.dk)

## Potentiale-markeder i Spanien

I bestræbelserne på at opfylde sine EU-mål afsætter den spanske regering betydelige beløb til vedvarende energi og energieffektivitet (Spanien er det EU-land, der er længst fra Kyoto-protokollen). Landet har mangel på egne teknologier specielt på: **biogas, biomasse, bølgekraft, offshore vind, fjernvarme og energibesparelse**

Frem for investering i egen udvikling benytter spanske virksomheder sig i høj grad af **udenlandske teknologier** - en kombination, der udgør et relativt stort potentiale for danske virksomheder med kompetencer indenfor disse områder.

## Kontakt

Ring nu: (+34) 616 71 29 85

Send mail: [info@contacto.dk](mailto:info@contacto.dk)