

INAFRICA

Our expertise, your benefit



✓ Profundo conocimiento del continente · Extensa red de contactos
Presencia local permanente · Metodología consolidada

Tu partner de referencia en África

FILOSOFÍA

Consultoría

Inafrica Strategy S.L. acompaña a las empresas y organizaciones en sus procesos de internacionalización en África del Oeste.

Nuestro objetivo, como consultoría, es **facilitar** a nuestros **clientes** todas las herramientas necesarias para que estos puedan desarrollar eficazmente sus **negocios en los mercados africanos**.

Gracias a nuestra dilatada experiencia, somos **especialistas** en diagnosticar, sondear y ejecutar **planes de introducción** en los **mercados del África Occidental**.

Nuestro éxito se fundamenta en una **amplia red de contactos**, en la aplicación de una **metodología consolidada** y en un **conocimiento real** del mercado.

Our expertise, your benefit

MÁXIMA IMPLICACIÓN

Inafrica Strategy, S.L es mucho más que un prestador de servicios, **es un socio cercano** de sus clientes (los objetivos de sus clientes son sus objetivos).

SERVICIO PERSONALIZADO

Para Inafrica, cada **cliente** y cada **proyecto son únicos**. Los servicios prestados son adaptados a las necesidades y particularidades de cada momento, **sin soluciones estándar**.

SOLUCIONES PRÁCTICAS

Los **servicios** que presta Inafrica son totalmente **prácticos y eficaces** y siempre con resultados medibles a corto plazo. Además, las soluciones que proporciona son **pragmáticas, eficientes y precisas**.

ORIENTACIÓN AL ÉXITO DEL CLIENTE

Todo el equipo de Inafrica Strategy, S.L tiene un objetivo (**el éxito del cliente**) y una premisa (**el éxito del cliente es el éxito de Inafrica**).

REDUCIR LA INCERTIDUMBRE

El cliente tiene derecho a una exportación segura: Durante la prestación de sus servicios, Inafrica asegura todos los aspectos colaterales para reducir al máximo la incertidumbre propia de los mercados africanos.

ÉXITO Servicios

APERTURA DE MERCADO

Se trata de un servicio **orientado a empresas** que aun no han tenido **ningún contacto con el mercado objetivo**. Está dividido en **tres fases** para permitir que la **inversión** sea **escalonada** y segura. Tiene una elevada tasa de **éxito**.

INTRODUCCIÓN AL MERCADO

Servicio dirigido a empresas que quieren **introducirse en el mercado** objetivo. Está muy orientado a la preparación de un **viaje comercial** para asegurar su **éxito y eficacia**.

DESARROLLO DE MERCADO

Este servicio está indicado para empresas que quieren **desarrollar el mercado** objetivo a través una **presencia local permanente**. La duración de este servicio es de **ocho meses**.

PROMOCIÓN COMERCIAL

Se trata de un servicio pensado para empresas que ya tienen **contactos** en el mercado objetivo pero aún **no** están **introducidos**. A través del **seguimiento comercial presencial** se consigue dicha introducción.

DESARROLLO COMERCIAL

Servicio orientado a **empresas** que ya están **introducidas en el mercado** objetivo y que buscan un **mayor control** y/o seguimiento de sus **clientes** a través de una **presencia local**.



ÁFRICA OCCIDENTAL

- ✓ África Occidental consta de **17 países** (Costa de Marfil, Nigeria, Ghana, Senegal, etc.)
- ✓ La mayoría de países son **francófonos** con algunas excepciones (Ghana, Nigeria, etc.).
- ✓ **Crecimiento económico** vigoroso (6% - 8%) y **consumo per cápita al alza** en todos los países de la región.
- ✓ **Estabilidad política** creciente y **estabilidad económica** asegurada en la mayoría de países gracias al FCFA.



C E J E M P L O S D E É X I T O S

Inafrica Strategy S.L. consultoría para empresas y organizaciones en sus procesos de internacionalización en África. Casos de clientes con éxito:



INAFRICA

Our expertise, your benefit



EUROPA · Oficina central

Duquessa d'Orleans, 26 - 08034 Barcelona

+34 93 543 49 15

info@inafrica.es

ÁFRICA · Oficina central

Cocody, Abidjan, Costa de Marfil

+225 22 52 06 95

abidjan@inafrica.es

w w w . i n a f r i c a . e s