

ASUNTO: Convocatoria Acción B2B presencial en Marruecos

ATT: Gerencia / Dpto. Exportación

Valencia, 16 de julio de 2024

Buenos días,

Desde ANIEME convocamos una acción B2B presencial para que puedas reunirte con los principales operadores del sector del mueble de Marruecos (interioristas, arquitectos, retailers y otros players del sector del mueble) durante la semana del 25 de noviembre 2024.

Esta acción se dirige a empresas españolas fabricantes de muebles (colectividades, oficina, outdoor...etc.) y demás productos para el hábitat que deseen abrir mercado, aumentar y/o consolidar sus ventas en Marruecos, principalmente a través del canal contract.

El foco de la acción serán las ciudades de Casablanca y Rabat. En base a las oportunidades detectadas, se propondrán desplazamientos a Tánger y/o Marrakech.

Marruecos es en la actualidad el 7º destino de la exportación española de mobiliario. En 2023 España exportó mobiliario a Marruecos por valor de 119 millones de euros, cifra que representa un 3,9% del total de mueble exportado.

El mercado ofrece interesantes posibilidades de negocio para nuevas empresas, así como de incrementar sus ventas a marcas que ya tienen presencia. El equipamiento de instalaciones es, sin duda, el canal que mayores oportunidades ofrece en estos momentos a las empresas españolas de mobiliario. Las previsiones y perspectivas del mercado son de crecimiento continuado, gracias a importantes proyectos gubernamentales para impulsar el turismo, la vivienda social, el ocio, los centros de negocios, etc.

En este contexto, la acción B2B organizada por ANIEME en colaboración con HOW2GO, nuestro partner en destino con oficinas y personal propio en Casablanca, incluye los siguientes servicios totalmente personalizados para cada empresa participante:

Spanish National
Association
of Furniture
Manufacturers
and Exporters

1) Identificación de los clientes potenciales para cada empresa española. Una vez terminada esta primera fase, la empresa recibirá un listado de los clientes potenciales identificados para su valoración y cribado de cara al cierre de entrevistas.

En la identificación de potenciales clientes para cada empresa participante se incluirán las ciudades Casablanca, Rabat, Tánger y Marrakech.

2) Organización de agenda de reuniones entre la empresa española y sus clientes potenciales: entre 6-9 reuniones individuales por empresa (siempre se intentará llegar al máximo de reuniones de interés para ambas partes).

El coste de la agenda es de 1.450 € + IVA.

**NOTA: Los costes de participación en la acción B2B son subvencionables a través de las Órdenes de Internacionalización de las distintas Comunidades Autónomas, IVACE, ICEX Next y otras ayudas de índole similar.*

Si estás interesado en participar, por favor, manda la ficha de inscripción adjunta a ANIEME-Patricia Ybarra (pybarra@anieme.com). Las plazas son limitadas y las solicitudes se tendrán en cuenta por orden de llegada.

Spanish National
Association
of Furniture
Manufacturers
and Exporters

Un cordial saludo,

Amparo Bertomeu
Directora de ANIEME

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Acción B2B Marruecos – 26/28 Noviembre 2024

Datos empresa

Razón social: _____
Marca/s: _____
CIF: _____ Teléfono: _____
Web: _____

Datos persona que participará en las reuniones presenciales

Nombre y Apellidos: _____
Cargo: _____
Móvil: _____
Correo electrónico _____

Spanish National
Association
of Furniture
Manufacturers
and Exporters

Producto y canal

Tipo de producto: _____
Estilo: _____
Segmento de
precio: _____
¿Operas en
contract? _____

Por favor, haz llegar el formulario a ANIEME-Patricia Ybarra (pybarra@anieme.com)
y nos pondremos en contacto contigo a la mayor brevedad para avanzar en los
preparativos de tu agenda.

¡Gracias!