



Objetivo :

Preparas una presentación comercial de 3 minutos, para explicar a inversionistas extranjeros cómo PLAZA representa una buena oportunidad para ellos.

Argumento comercial :

1- Precisar dónde se ubica la zona de actividad logística

En qué autonomía.

Evocar la distancia entre la plataforma y Madrid y entre la plataforma y la frontera francesa.

Pensar en dar precisiones en cuanto al concepto de autonomía (definir lo que es mediante una comparación con la organización territorial de Francia por ejemplo). Citar el número de autonomías (17) en España.

2- Evocar datos clave en cuanto a esta región y presentar los beneficios de esta plataforma logística

Formular una pregunta para suscitar el interés de los inversionistas « *¿Quieres tener acceso a un 60% del PIB nacional? **INVIERTE** en PLAZA. »*

«*En un radio de trescientos kilómetros contarás con veintidós millones de habitantes.*»

Se trata de describir las infraestructuras que la componen:

« *Centro de transporte intermodal con puerto seco y acceso ferroviario/ Aeropuerto a kilómetro cero. El aeropuerto de Zaragoza es el segundo aeropuerto de carga en España.*

Enseguida, tienes que insistir en los beneficios procurados por éstas:

- La proximidad de estas infraestructuras permite reducir los tiempos de expedición de las mercancías.
- Genera un ahorro de costes.

3- Proyectar al inversionista en un ejemplo concreto

*“Al invertir en esta plataforma tú beneficiarás de las ventajas de la multimodalidad. Gozarás de conexiones diarias con los mayores centros de consumo de Europa. Conectarás con los principales centros de producción en Asia. Decenas de empresas líderes en sus sectores como DHL o Inditex ya han escogido PLAZA como la ubicación ideal de sus negocios. Será un lugar adecuado para optimizar tu cadena logística gracias a la **excelente conectividad** de PLAZA.”*

4- Agradecer

*«Ha sido un placer comentarte las oportunidades que ofrece PLAZA. Gracias **por** tu atención. Quedo a tu disposición para cualquier información adicional. Te propongo mi tarjeta de visita. Aquí estamos para proporcionarte una cadena de suministro optimizada gracias a PLAZA.»*

Criterios de éxito

- Buen uso del vocabulario técnico presente en el vídeo.
- Puesta en marcha de una metodología para promover el sitio : Lograr convencer en 4 etapas (*cf supra*)
- Implicar al inversionista en un ejemplo concreto.