
Herramientas para el ingreso a los mercados internacionales



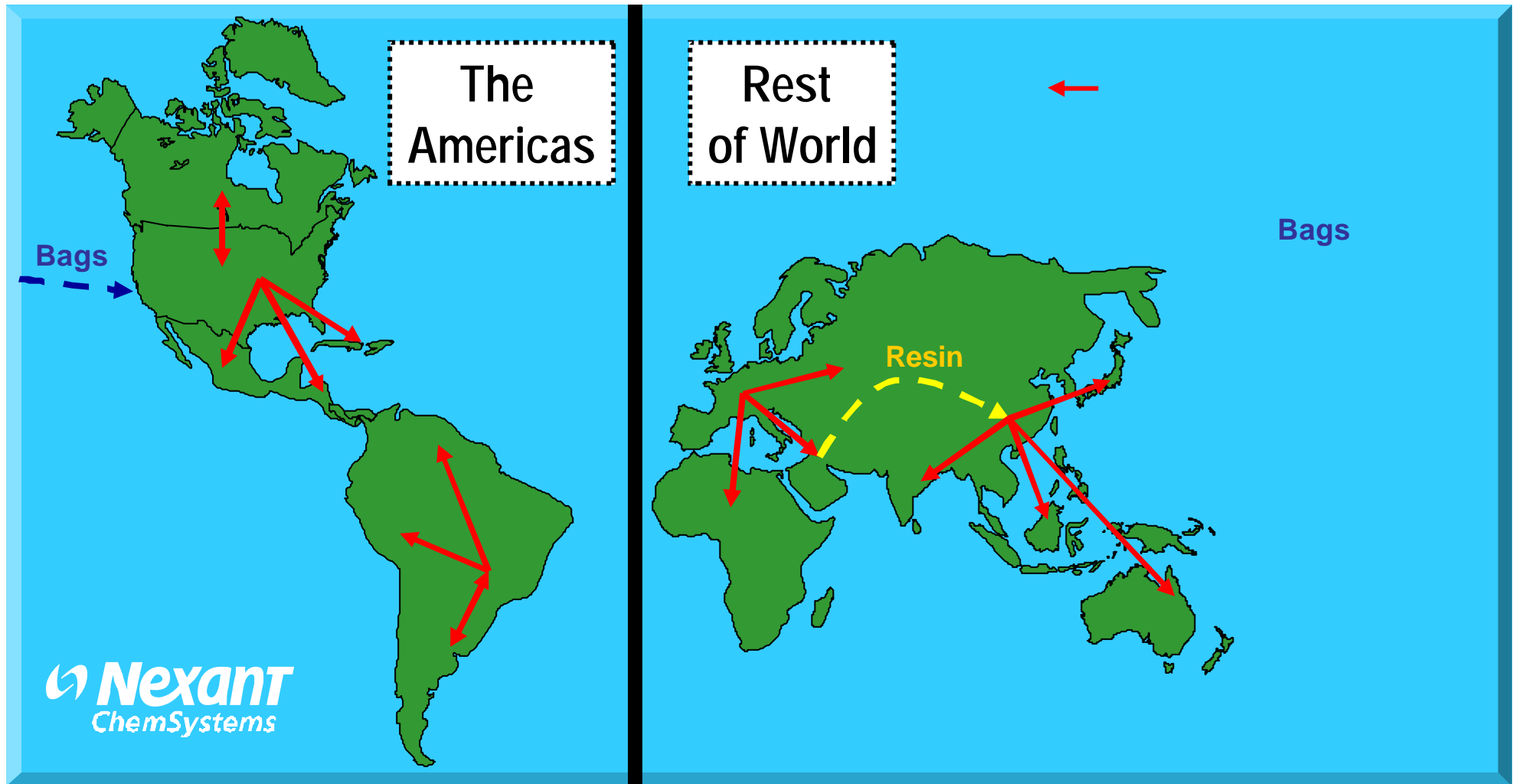
Ing. Juan Carlos Oshiro Morita

Lic. Adm. Victor Manuel Alvarado Arévalo

Consultores Internacionales

empresariosva@gmail.com

Países que conquistar



PARA SER COMPETITIVOS

SE NECESITAN TRES COMPONENTES

CALIDAD



PRECIO



RAPIDEZ



**Se debe realizar una
correcta segmentación
del mercado para
lograr efectividad**

Segmentación: Consumidores finales

FACTORES

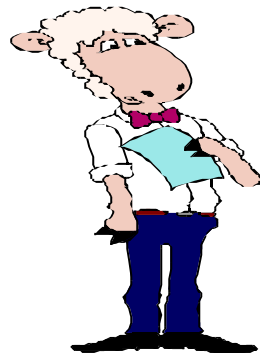
GEOGRÁFICOS



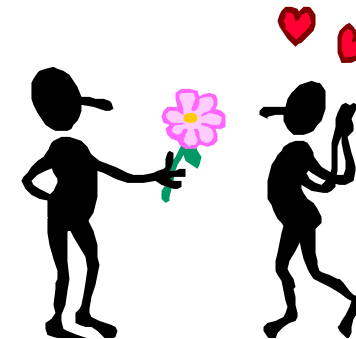
DEMOGRÁFICOS



PSICOGRÁFICOS



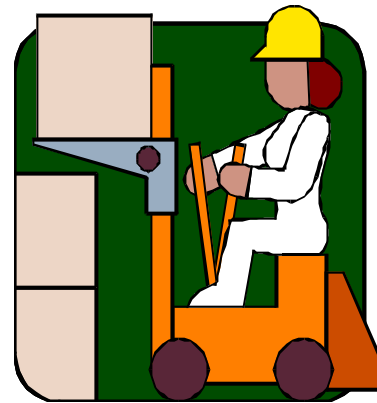
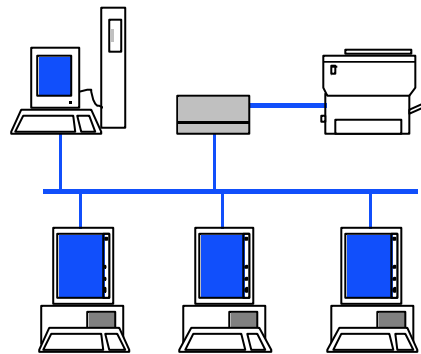
CONDUCTUALES



Consumidores empresariales

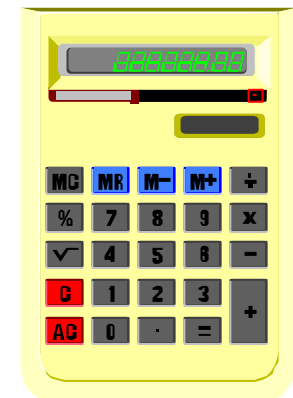
FACTORES

**TAMAÑO DE LA
EMPRESA**

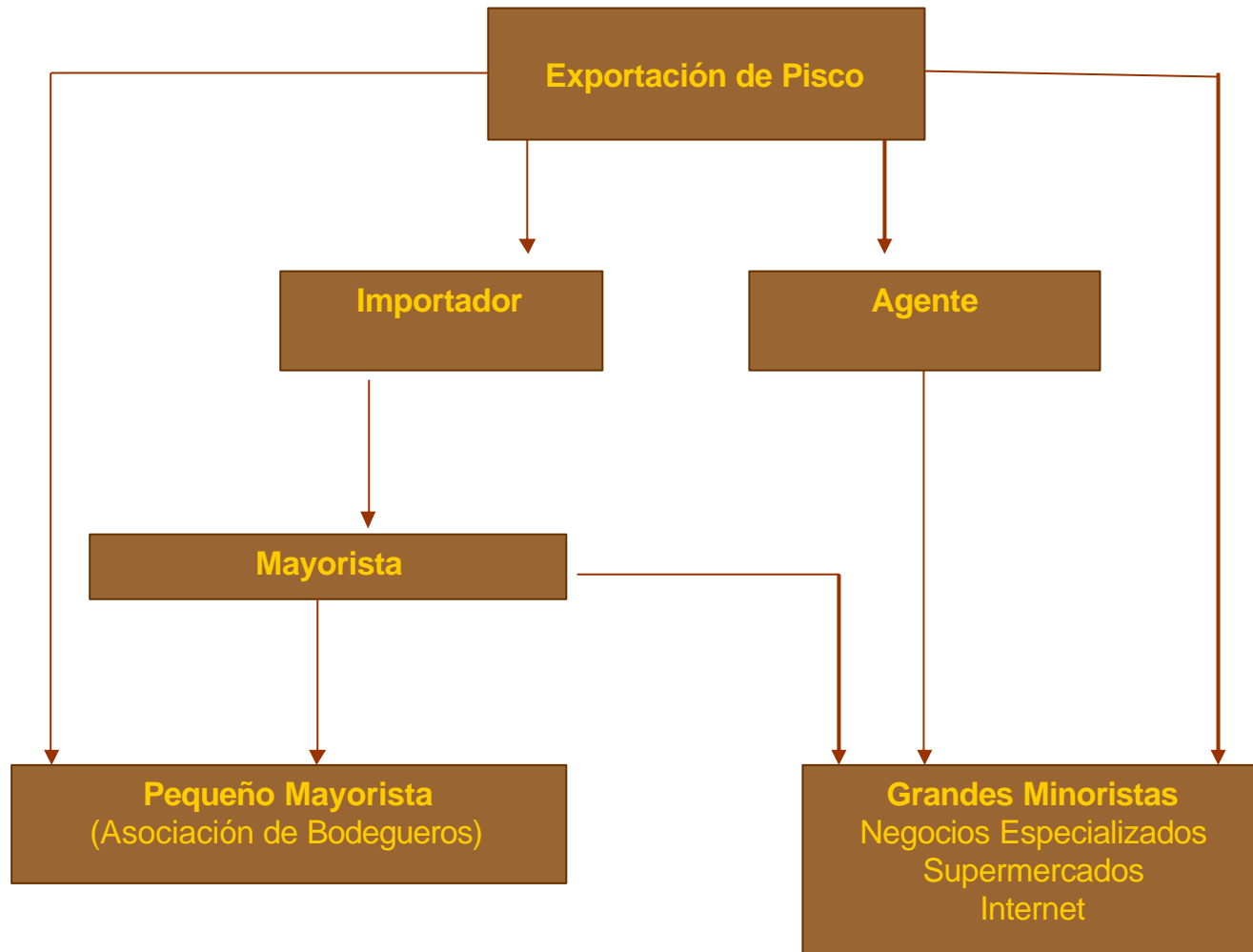


**TIPO DE
EMPRESA**

TIPO DE COMPRAS



CADENA DE VALOR PARA EXPORTACIÓN DEL PISCO A USA.



**Estructura de la distribución de calzado en Alemania según la facturación.
Cuota de mercado (%) atendiendo al canal de distribución. Periodo 1999-2003.**

	1999	2000	2001	2002	2003	Evolución
Minoristas especializados	72,9.	72,8	72,6	72,3	71,8	↓
Cooperativas	43,3	43,1	42,7	42,4	41,9	↓
Filialistas	27,8	28,0	28,2	28,3	28,4	↑
Pequeños minoristas	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	↓
Minoristas de otros sectores	9,4	9,5	9,6	9,6	9,7	↑
Almacenes	5,4	5,4	5,3	5,1	5,1	=
Autoservicios y supermercados	3,7	3,6	3,6	3,7	3,7	=
Venta electrónica y por correspondencia	4,9	5,0	5,0	5,1	5,2	↑
Otros	3,6	3,7	3,9	4,2	4,5	↑
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

FUENTE: BBE Mafo-Pool. BBE Jahrgang 2004.

“TOP 20” de las cadenas filialistas de calzado (según ventas 2002)

Nombre	Población	Grupo	Filiales en Alemania	Ventas 02 (Mill.Eur.)
Deichmann	Essen		1000	1.150
Reno	Thaleischweiler	Divaco/Hamm	650	320
Görtz ¹	Hamburg		>240	297
Bahner Gruppe			188	240
- Leiser	Berlin		(99)	
- Schuhhof	Augsburg		(89)	
Kienast	Hannover	ANWR	250	150
Böhmer	Essen		ca.50	ca.140
Siemes	Mönchengladbach	ANWR	90	ca.140
Salamander	Kornwestheim	GARANT AG	90	ca.110
Fink	Wiesbaden	ANWR/MK	ca.65	80-100
Klauser	Wuppertal	ANWR	ca 60	80
Tack	Offenbach	Suez Ind., Paris	45	70
Prange	Düsseldorf	GEB	33	>60
Tretter, Bartu	München	GEB	23	>60
Zumnorde	Münster	GEB	18	>50
Shoe4you/ Jello		Leder & Schuh AG Graz (A)	25 17	50
Schuhpark			3	
Humanic				

Marketing mix

4 P's

*PRODUCTO

*PRECIO

*PLAZA

* PROMOCION

Marketing mix: Producto

Ficha Técnica

Marketing mix: Promoción

Catálogos

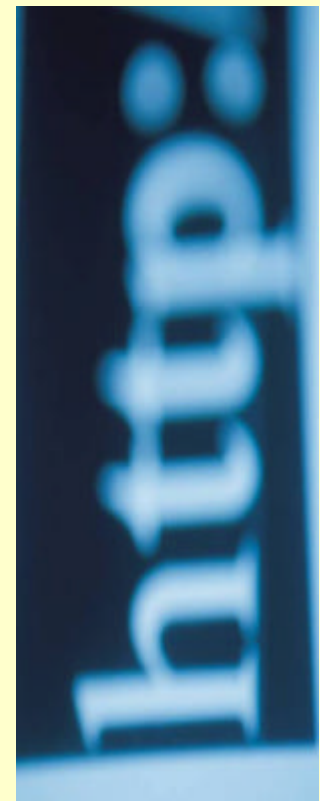
Impresos, digitales

Marketing mix: Promoción

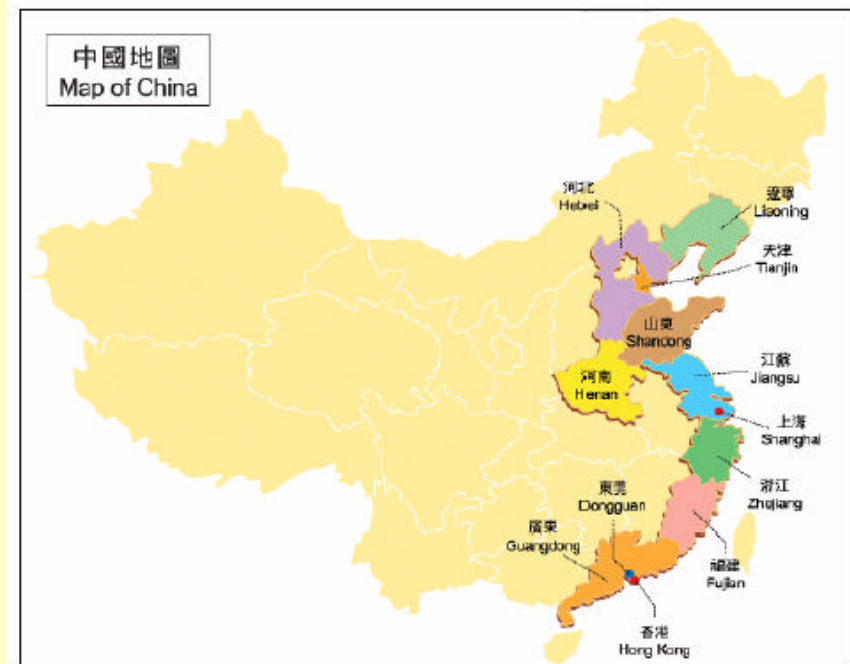
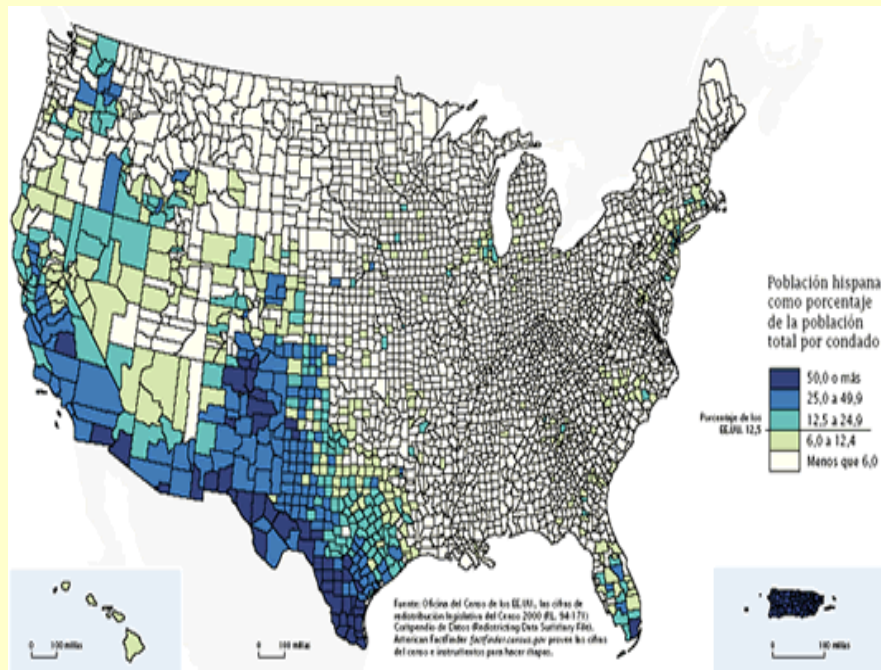
Paginas Web Site

Beneficios de utilizar sistemas empresariales basados en Internet

- Interfaz estándar
- Acceso desde cualquier plataforma
- Ubicuidad
- Infraestructura de red barata
- Fácil mantenimiento
- Mayor oferta de desarrolladores
- Seguridad

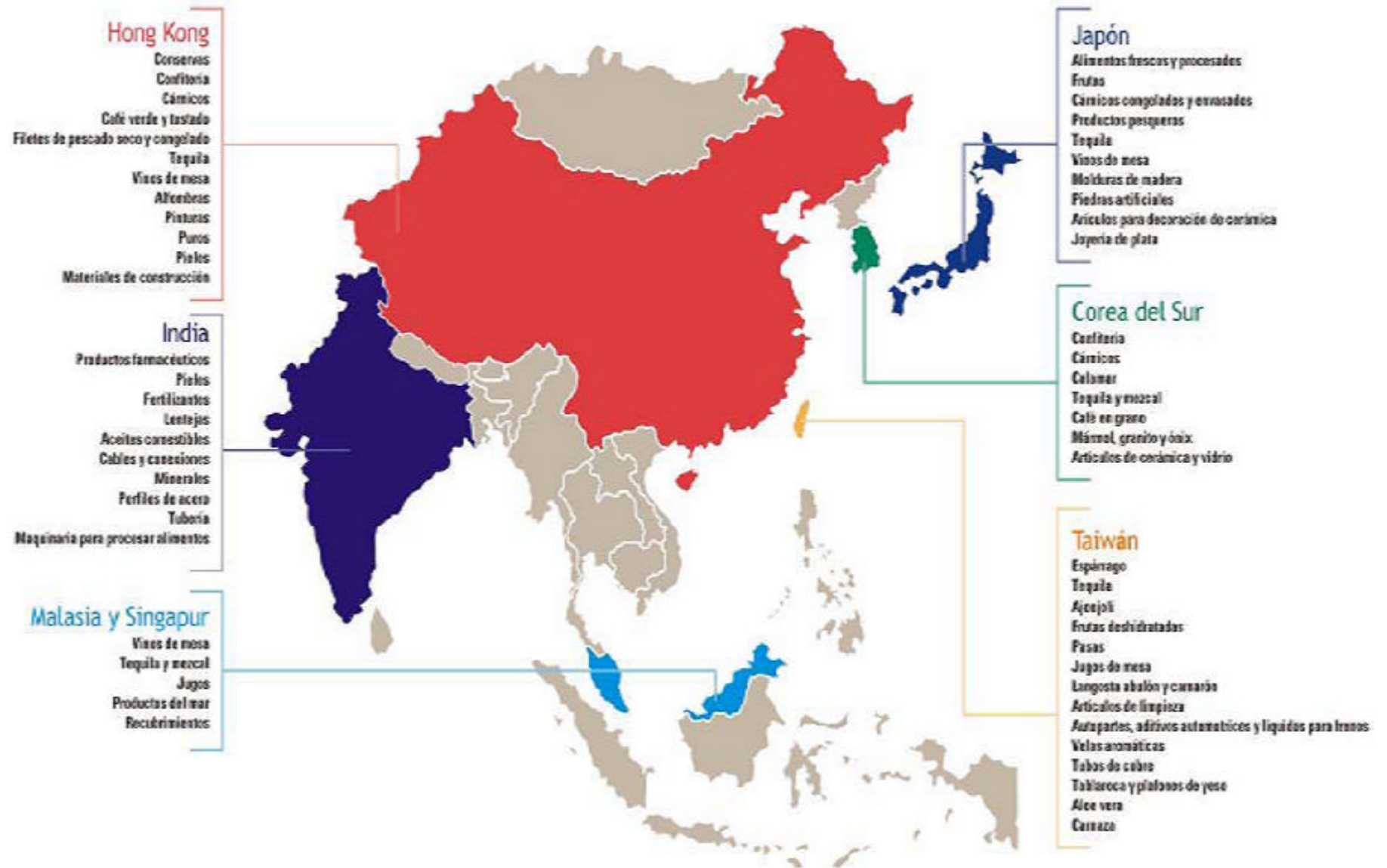


Paginas web site



Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghai

NICHOS DE OPORTUNIDAD EN ASIA



Tendencias de canales de distribución en Taiwan

- **Taiwan tiene una estructura muy desarrollada de los canales de distribución.**
- **Existen más de 700 empresas que integran las cadenas.**
- **Los fabricantes realizan importaciones, pero prevalece el importador especializado.**
- **El mercado al detalle es muy competido**
 - **Supermercados 1,146**
 - **Tiendas de conveniencia (TC) 7,380**
 - **Farmacias 7,799**

Paginas web site



Celebraciones Diarias

- [Cumpleaños](#)
- [Aniversario](#)
- [Casamiento](#)
- [Nacimiento](#)
- [Regalos Empresa.](#)
- [Inauguración](#)
- [Nuevo Trabajo](#)
- [Toda Ocasión](#)

Sentimientos

- [Mejorate](#)
- [Felicitaciones](#)
- [Amor & Romance](#)
- [Amistad](#)
- [Por que sí](#)
- [Disculpas/Gracias](#)

Por artículo

- [Para Hombres](#) **NEW!**
- [Desayuno & Brindis](#) **NEW!**
- [Para Niños](#) **NEW!**
- [Peluches](#)
- [Bombones](#)
- [Judaica](#) **NEW!**





[Dracena Rubra](#)

\$98.99



[Planta Mixta](#)

\$125.99



[Dieffembachia](#)

\$119.99



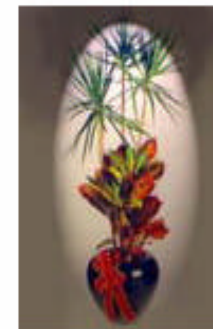
[Planta Mixta](#)

\$173.99



[Desayuno Clásico](#)

\$63.99



[Planta Mixta](#)

\$374.99

Marketing mix: Promoción

Rueda de Negocios

En este tipo de actividades, las empresas interesadas se inscriben previamente indicando los productos o servicios que ofrecen y los requerimientos o demandas que poseen, estas listas se intercambian entre los inscritos y con ayuda del organizador se preparan agendas de entrevistas que son comunicadas y confirmadas entre los asistentes.

Marketing mix: Promoción

Misiones Comerciales

Misión de Comercial esta integrada por una delegación de empresas de un determinado país, normalmente país exportador, que se organiza para viajar a un mercado externo, cuyo específico interés es dar a conocer a sus contrapartes (importadores) su oferta exportable con miras a concretar posteriormente una venta o exportación.

Marketing mix: Promoción

- Remisión de muestras y prototipos.
- Correo directo: postal, fax.
- A través de directorios y listados -
Especializados

Marketing mix: Promoción

Ferias y Exposiciones




¿Cómo obtener información de ferias y sus antecedentes?

También existe internet:

Expo Guide Index que facilita la localización de ferias y exhibiciones en todo el mundo.


<http://www.expoguide.com/shows/location.htm>

Otras direcciones importantes por visitar en internet son:

 www.phone-fax.com

 www.expobase.com

 <http://eventsourcing.com>

 <http://www.tradeshowweek.com>