

PROMPERÚ

“Estrategias de Ingreso a los Mercados Internacionales”

Israel Sanguineti A
isanguineti@soluzioniinternational.com

Seminario Miércoles del Exportador - Promperú
10 de Abril del 2019
Lima, Perú



Miércoles del Exportador

Expositor:

MBA Mmkt Israel Sanguineti A

- *Especialista en Promoción Comercial Internacional y Ferias Internacionales*
- *Gerente de Soluzioni International*





TEMARIO

- VARIABLES DE LA PROMOCIÓN
- CLAVES DE UNA ACERTADA ESTRATEGIA GLOBAL
- LA PROMOCIÓN INTERNACIONAL
- PLAN DE PROMOCIÓN COMERCIAL
- MEZCLA PROMOCIONAL



Variables a tener en cuenta:

- Aspectos regulatorios
- Aspectos normativos
- Marketing (4 P's)
- Costos y presupuestos
- Promoción

Fanta España



Fanta Perú





CLAVES DE UNA ACERTADA ESTRATEGIA GLOBAL:

Esta consta de 3 componentes distintos:

- 1) Desarrolla la estrategia básica, que es la base para una ventaja estratégica sostenible.
- 2) Internacionaliza la estrategia básica, mediante la expansión internacional de actividades y adaptación de la estrategia básica.
- 3) Globalizar la estrategia internacional integrando la estrategia para todos los países



ESTRATEGIA “GLOCAL”:

Tomada del japonés: “*dochakuka*” (derivada de *dochaku*, “el que vive en su propia tierra”)

Pensar global y actuar localmente



GLOBAL + LOCAL = GLOCAL

Imagen Fuente: Sociolaboris – Wordpress 2016



CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN:

- PUBLICO META
- OBJETIVOS ESPECIFICOS
- PRESUPUESTO
- ESTRATEGIA MEDIOS DE COMUNICACIÓN
- MENSAJE
- ORIENTACION DE LA CAMPAÑA
- EFECTIVIDAD DE LA CAMPAÑA





19055 045

® PAREVE

RICH'S

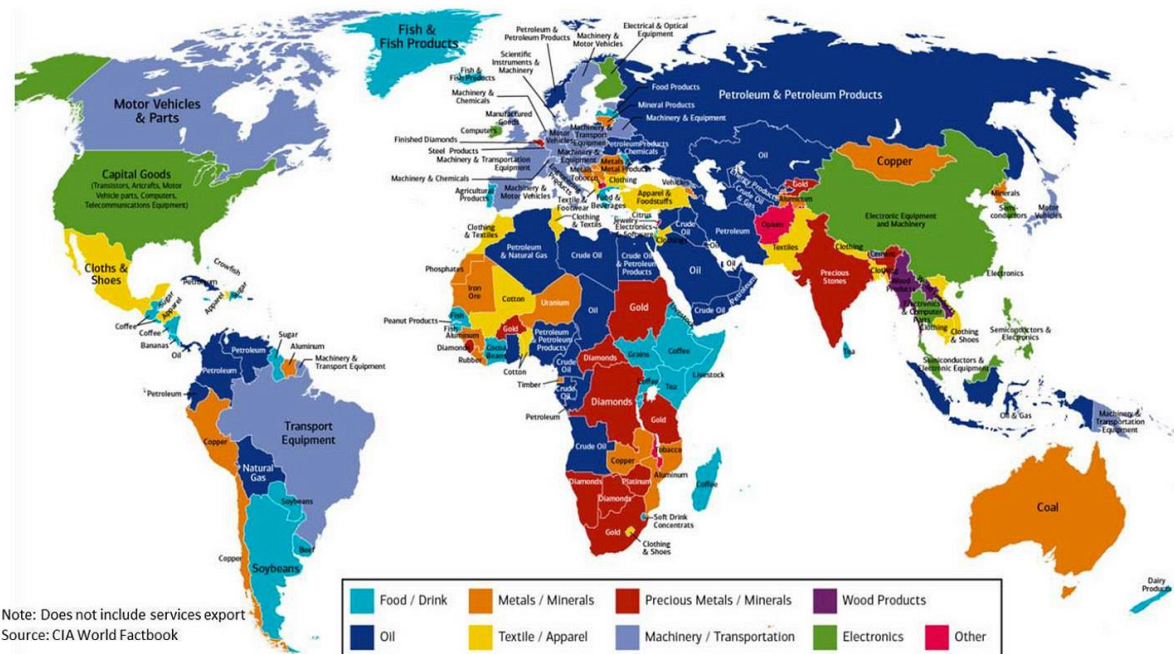
Coffee Ric

Non-Dairy Cre



La Promoción internacional

Las estrategias de promoción globales, regionales y locales.
La estrategia de promoción y los nuevos mercados de exportación
La promoción internacional directa e indirecta.





PLAN DE PROMOCIÓN COMERCIAL – PROMOTION FILE

I. Resumen Ejecutivo

II. Situación actual

- Descripción de la naturaleza del Negocio:
- Misión:
- Visión:
- FODA Análisis:
- Identificación y descripción del Mercado Objetivo
- Entorno competitivo:
- Requisitos de acceso al mercado:
- Lista de temas clave del negocio que son posibles desafíos
- Cuestiones clave

III. Competencia y Análisis de Problemas

- Análisis sobre la Competencia
- Análisis del mercado
 1. Tamaño
 2. Segmentación
 3. Potencial de compra
 4. Análisis de la oferta
 5. Análisis de la demanda



La Promoción internacional



PLAN DE PROMOCIÓN COMERCIAL – PROMOTION FILE

IV. Análisis del Producto

1. Tecnología desarrollada
2. Costos de exportación (DDP)
3. Precios en términos globales
4. Análisis de barreras arancelarias
5. Análisis de Barreras para-arancelarias

V. Determinación de objetivos y estrategias

1. Objetivos
2. Estrategias para conseguir clientes en mercado objetivo

VI. Plan de Acción

Marketing Mix



PLAN DE PROMOCIÓN COMERCIAL – PROMOTION FILE

VII. Plan de Promoción

1. Análisis y selección de Feria Internacional
2. Costeo y análisis logístico-operativo de la Feria
3. Adaptación/presentación del producto adaptado al mercado y feria seleccionados.
4. Estrategia de presentación del stand
5. Material promocional
6. Cotizaciones

VIII. Conclusiones

XV. Fuentes



Mezcla Promocional

1. PUBLICIDAD
2. VENTAS PERSONALES
3. PUBLICIDAD NO PAGADA
4. PROMOCIÓN DE VENTAS
5. PATROCINIO



Publicidad Internacional:

“Proceso de comunicación masiva e impersonal en la que un anunciante (Patrocinador) plenamente identificado y previo pago, envía información específica a diversos medios de comunicación, electrónicos o impresos a un conjunto de individuos, en una ciudad un país, una región, un continente o al mundo entero con la finalidad de notificar informar, persuadir a los consumidores sobre su existencia y la de sus productos, tratando de generar una respuesta favorable”

*** La Promoción Internacional para Productos y Servicios**
By José Enrique Pedroza Escandón



Consiste en reuniones de empresarios instituciones y organizaciones, de uno o más países, que desean celebrar entrevistas y promover contactos entre sí, con el propósito de realizar negocios.

Características de la RDN

1. Es una actividad que se realiza mediante entrevistas empresariales que van entre 20 - 45 minutos.
2. Reduce los costos en la adquisición de contactos potenciales y permite la venta inmediata de acuerdo a lo atractivo de su oferta.
3. Podrán participar empresarios, consultores, funcionarios, de todos los sectores económicos, independientemente de su tamaño y nacionalidad





Rueda de Negocios





Rueda de Negocios





Las misiones comerciales son una visita colectiva concertada, realizada de acuerdo a un plan, que un país organiza para aumentar su comercio con otro. Demuestra interés por aumentar el comercio entre el país de origen y el país de destino.

La misión comercial, en sentido nato, es una técnica de promoción comercial que puede ser de buena voluntad, de estudio, de acuerdos bilaterales, o que influye directa o indirectamente en el comercio, que forma parte de los programas nacionales de promoción de las exportaciones. En un sentido estricto, es una misión de ventas para aumentar el comercio.

Requieren una preparación y una planificación detallada en los diversos aspectos de su organización.



Las misiones comerciales pueden ser de varios tipos:

Misión comercial oficial.

Misión de compras interna.

Misión comercial privada.

Misión directa: para realizar ventas.

Misión exploratoria o de estudios.

Misión horizontal: integrada por representantes de diversas industrias.

Misión indirecta: para buscar información.

Misión de ventas externa: para promover las ventas de exportación.

Misión vertical: formada por representantes de una sola industria.





Misión Comercial



SOLUZIONI
www.soluzioniinternational.com



Comercio Exterior

MISION COMERCIAL DE CALZADO



Lima - Perú

Del 26 al 29 de Octubre

Cierre de Inscripción: 3 de Octubre 2014



Importante herramienta del marketing, un gran escaparate comercial y un medio de comunicación importante.

Son un fenómeno de aceleración del proceso de venta que permite optimizar la relación coste de venta/cliente, en un entorno privilegiado para una venta profesional.

Es uno de los pocos espacios donde concurren personas con la voluntad de vender y de comprar al mismo tiempo y con gran intención de hacer negocios.

****“Aún estamos lejos de que el email reemplace al café”***



<http://www.nferias.com/>

 **Ferias**
Sencillamente ferias

Países
146 Países

Calendario
Calendario ferial

Sectores
647 Sectores

Expositores
866.464 Empresas

Recintos
966 Recintos feriales

Proveedores
Stands, azafatas...

Expongo en Ferias

Organizo Ferias

Ferias

Sector

País

Ciudad

Calendario

31.717 Ferias en 966 recintos de 146 Países. Ferias de 647 Sectores en 1.725 Ciudades. Noticias de 26.560 Expositores y 20.425 Proveedores que te ayudarán a que la feria sea un éxito.

Buscar eventos por nombre, ciudad, país o sector

Si estás pensando en organizar una feria y necesitas encontrar el mejor proveedor para tu **Stand**

16.560 empresas de stands disponibles

<http://www.portalferias.com/>



Ferias por sectores

Estás en: Inicio

- [Agricultura - Forestal - Agrícola](#)
- [Alimentación - Gastronomía](#)
- [Antigüedades - Almonedas](#)
- [Arte, Artesanía y Cultura](#)
- [Automóviles](#)
- [Belleza y Estética](#)
- [Bisutería y Regalos](#)
- [Bodas y Celebraciones](#)
- [Caza y Pesca](#)
- [Científicas](#)
- [Comercio interior y exterior](#)
- [Construcción y vivienda](#)
- [Defensa y Armamento](#)
- [Deportes](#)
- [Diseño](#)
- [Educación y Formación](#)
- [Electricidad e iluminación](#)
- [Empleo y recursos humanos](#)

Google Búsqueda personalizada de Google



Listado de próximas ferias

Bauma 2019 Munich: Feria de Maquinaria de construcción, Alemania

Munich, Alemania. 08.04.2019 - 14.04.2019

Bauma 2019 Munich la feria de maquinaria de construcción, celebrará este año su trigésimo segunda edición en esta ciudad alemana, en las cuales se ha convertido en la feria más importante del mundo relacionada con el sector de la construcción, siendo un evento referente dentro del sector, el cual se ha convertido en una cita casi ineludible para los mejores profesionales y empresas del sector, tanto por las novedades que en ella se podrán observar como por los importantes contactos que se podrán establecer.



AUTOMATE Show Chicago 2019

Chicago, Estados Unidos - USA. 08.04.2019 - 11.04.2019

AUTOMATE Show Chicago 2019 celebrará este año una nueva edición en las instalaciones del recinto ferial Mc Cormick Place, entre los próximos días 08 al 11 de abril de 2019.

Electrostatics Manchester 2019

Manchester, Inglaterra. 08.04.2019 - 11.04.2019

Electrostatics 2019 tendrá lugar del 08/04/2019 al 11/04/2019. Se trata de la Conferencia Internacional de Electroestática y el lugar de celebración es el

Rita FOOD & DRINK

Rita
from Vietnam



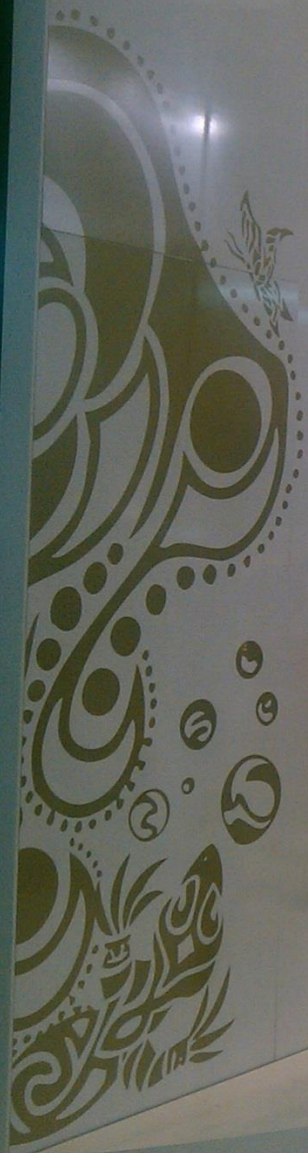
Vik's Wonder unterstützt
die Leber beim natürlichen
Entgiftungsprozess







MOKAİ
CULT



Heavenly
Cider

MOKAİ
CULT



ENERGY ACTIVATOR
CULT

CULT

**GOOD ENERGY
ALWAYS
WINS**



CULT





Lipton
Ice Tea

Trink 'ne Coke® mit deinen
Freunden
1,5L
coke.de/freunden

1,5L
Fanta
ORANGE



GEMMA
NERA



ACETO BALSAMICO
DI MODENA I.G.P.
BALSAMIC VINEGAR
OF MODENA
PRODUCT OF ITALY

GINO TOSCHI

GEMMA
NERA



ACETO BALSAMICO
DI MODENA I.G.P.
BALSAMIC VINEGAR
OF MODENA
PRODUCT OF ITALY

Net 8.5 Fl Oz (250ml e)

GEMMA
NERA

ACETO BALSAMICO
DI MODENA I.G.P.
BALSAMIC VINEGAR
OF MODENA
PRODUCT OF ITALY

Net 8.5 Fl Oz (250ml)

GINO TOSCHI

Organic
Balsamic
Vinegar of
Modena
Aceto
Balsamico
di Modena I.G.P.



GINO TOSCHI

Organic
Balsamic
Vinegar of
Modena
Aceto
Balsamico
di Modena I.G.P.



NET CONTENTS 16.9 FL. OZ (500ml)

Balmi

BALSAMIC GLAZE
with "ACETO BALSAMICO DI MODENA"
with BALSAMIC VINEGAR OF MODENA



mi





Putney House/Cavedoni
Balsamic Vinegar
Booth 4113
INFOLINK 1263

Since 1860, The Cavedoni Family
Have Been Producing Italy's Premier
Traditional Balsamic Vinegars
BOOTH # 4113

Star Kay White Inc.
Booth 3215
INFOLINK 1269



MUCHAS GRACIAS

ISRAEL SANGUINETI A

isanguineti@soluzioniinternational.com

