Webinar
Exportador

Seminarios virtuales Miércoles del Exportador

Criterios para elaborar el Plan de Marketing de exportación

Erick Paulet

evpaulet@aol.com

Consultor de marketing, comercio exterior y aduanas

Lima, 03 de febrero de 2021

Webinar
Exportador

EXPORTING IS GREAT
BRITAIN & NORTHERN IRELAND

prom perú

¿Qué es Marketing?

Plan de marketing

- Crea un plan de exportación/negocio
- Encuentra un mercado
- Encuentra un camino hacia el mercado
- Halla apoyo financiero
- Gestiona los pagos
- Prepárate para hacer negocios en un país extranjero
- Prepárate para la logística y procedimientos de exportación
- Gestiona los niveles de corrupción

Presupuesto de Marketing y recursos

- Debes evaluar cuanto puedes invertir en:
  - Visitas a mercados extranjeros
  - Traducción de brochures y presentaciones
  - Costos de promoción y exhibición
  - Gastos legales por contratos de agenciamiento/distribución
  - Entrenamiento de tus partners

Contratación de personal

- Considera la habilidad y experiencia de las personas que van a manejar:
  - Solicitudes de informacion y exportación
  - Documentación
  - Visitas a los mercados

- Evalúa si tus colaboradores deben ser nuevos y si deben pasar por entrenamiento

Informacion para la selección de mercado

- Define tus mercados y las razones por las que han sido seleccionadas. Para hacer esto debes considerar un rango de mercados en el extranjero y luego:
  - Selecciona algunos mercados o regiones y realiza una investigación profunda en aquellas que tengan las mejores características
  - Establece pronósticos de ventas con fechas clave, esto es con la idea de establecer presupuestos y generar proyecciones en el flujo de caja

Atributos del producto o servicio y sus beneficios

- Basado en tu investigación de mercado, tu vas a querer:
  - Asegurar que tu producto o servicio sea atractivo para los clientes y que se diferencia de la competencia
  - Estar al tanto de los cambios que debes hacer, incluido el seguimiento de estándares técnicos que se den en el Mercado de destino
  - Asegurar la respuesta, confianza y entrega hacia la expectativa de los clientes, cuidando de por medio al personal que se asegura que ello pase

Atributos del producto o servicio y sus beneficios

- Para un marketing y promoción efectivas, mantente atento sobre los requerimientos locales y gustos, piensa en:
  - Marca
  - Empaque
  - Diseño
  - Nombres
  - Logos
  - Colores

Costos y precios

- Considera los costos adicionales que están de por medio para vender a mercados internacionales. Establece un precio objetivo para el consumidor final. Toma en cuenta:
  - Tipo de cambio
  - Términos de pago
  - Cargos y sobrecargos por envío
  - Tributos
  - Comisiones acordadas con los partners
  - El precio de la competencia

Formas de ingreso al mercado

- Establecer como vender tu producto o servicio. Hay muchas opciones que pueden acomodarse a tu empresa. Tu vas a querer por ejemplo:
  - Vender directamente a usuarios finales
  - Vender a través de intermediarios o retail
  - Usar partners (agentes/distribuidores)
  - Establecer una oficina en el lugar de destino
  - Iniciar un joint venture

Desarrollo de mercado

- Ya sea que el objetivo es vender directamente o a través de partners, tu plan debe cubrir:
  - Visitas al extranjero – números y duración
  - Comunicación con clientes clave y partners – regularidad y formas
  - Promoción, evaluación de canales, incluyendo online y cara a cara a través de ferias (virtuales)

Desarrollo de mercado

- Los métodos de comunicación pueden incluir Skype, Whatsapp, teleconferencias u otras formas. Siempre identifica el mejor método.

- Establece que cambios necesitas hacer a tu página web, incluyendo la traducción y materiales de marketing.

Elimina o disminuye todo riesgo de corrupción

- Los negocios de exportación por lo general son conducidos de manera justa y honesta, pero de todas maneras deberás considerar la manera en que abordarías prácticas poco éticas e ilegales.

Un plan de marketing te ayuda a:

- Definir la marca
- Identificar a los clientes
- Entender la competencia
- Identificar las fortalezas, debilidades de tu empresa y ver las oportunidades y amenazas del entorno
- Definir que hace a tu negocio diferente
- Mapear el journey de compra de tus clientes
- Crear tu plan de acción
- Monitorear, medir y mejorar tus tácticas de marketing

Las 4Ps de Marketing

En la implementación del plan debes:

- Tener claro la propuesta de valor que busca tu cliente
- Ferias y eventos en los que debes participar
- Protección de tu marca y patentes
- Desarrollo de las acciones digitales
- Manejo de las relaciones públicas en el mercado destino

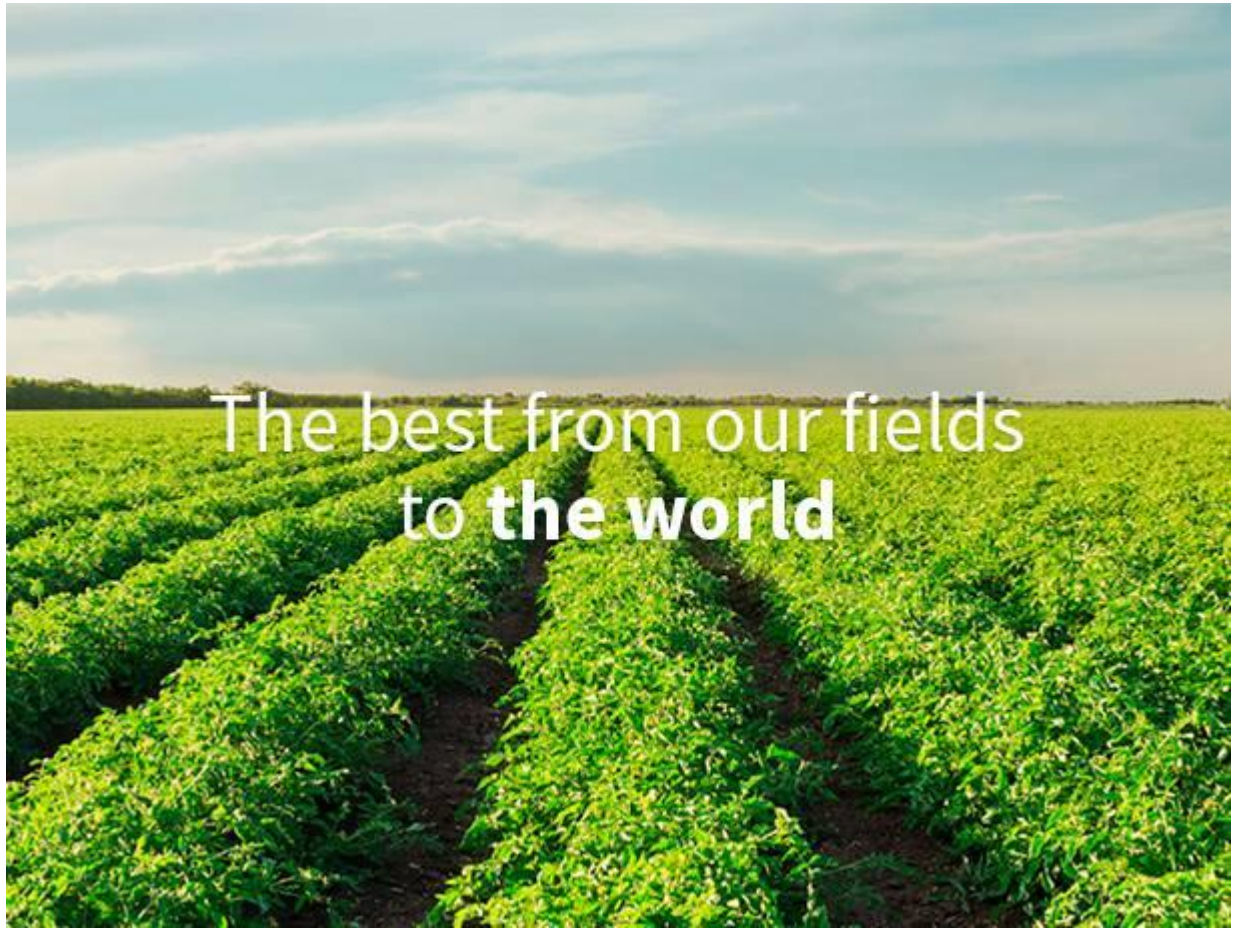
Portugal
Unidos
SALDREMOS
ADELANTE
QUÉDATE
EN CASA

PERUVIAN
NATURE®
CONSCIOUSLY WELL DONE
BRC FOOD
NSF GMP
NSF HACCP
USDA ORGANIC
JAS Control Union Certifications
유기가공식품 (ORGANIC)
Control Union Fair Choice Social and Fair Trade Standard

Webinar
Exportador

prom perú

Gandules



Think Alpaca ... Think Michell
Welcome to the
MICHELL GROUP

¡Tenemos
lo mejor para tus
almuerzos!
SEAFROST

Danper

casa verde

EL CAJÓN PERUANO más Sabroso de todos
PACK FIESTAS PATRIAS
S/ 49.90
¡LLÉVATE 7 PRODUCTOS + UNA TABLA PARA QUESOS!
Tamal Verde
Tamal de Maíz
EL CAJÓN PERUANO más Sabroso de todos
SALSA ROJA PERUANA
Ají amarillo con queso

DROKASA
PERU

Del criadero
a tu mesa
atisa
GLOBALG.A.P.
GGN: 4052852830515
Perú
COOL

AJINOMOTO

#YoMe Quedo EnCasa

USDA ORGANIC
JAS
ORGANIC
ORGÂNICO BRASIL
FAIRTRADE
UTZ CERTIFIED
Vegan
CERTIFIED GLUTEN FREE
PARVE
PERÚ
FDA
SGS

FACUSA
Desde 1966

Inka Chips
INKACROPS
Inka
CHIPS
Papas Artesanales

Webinar
Exportador

Erick Paulet

Miércoles del Exportador

Consultor de marketing, comercio exterior y aduanas

evpaulet@aol.com

Seminarios virtuales Miércoles del Exportador