



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# Marketing Internacional para Empresas Exportadora

---

Lima, 14 de junio de 2023

**Erick  
Paulet**

[evpaulet@aol.com](mailto:evpaulet@aol.com)

1

# Introducción

# Beneficios del marketing internacional



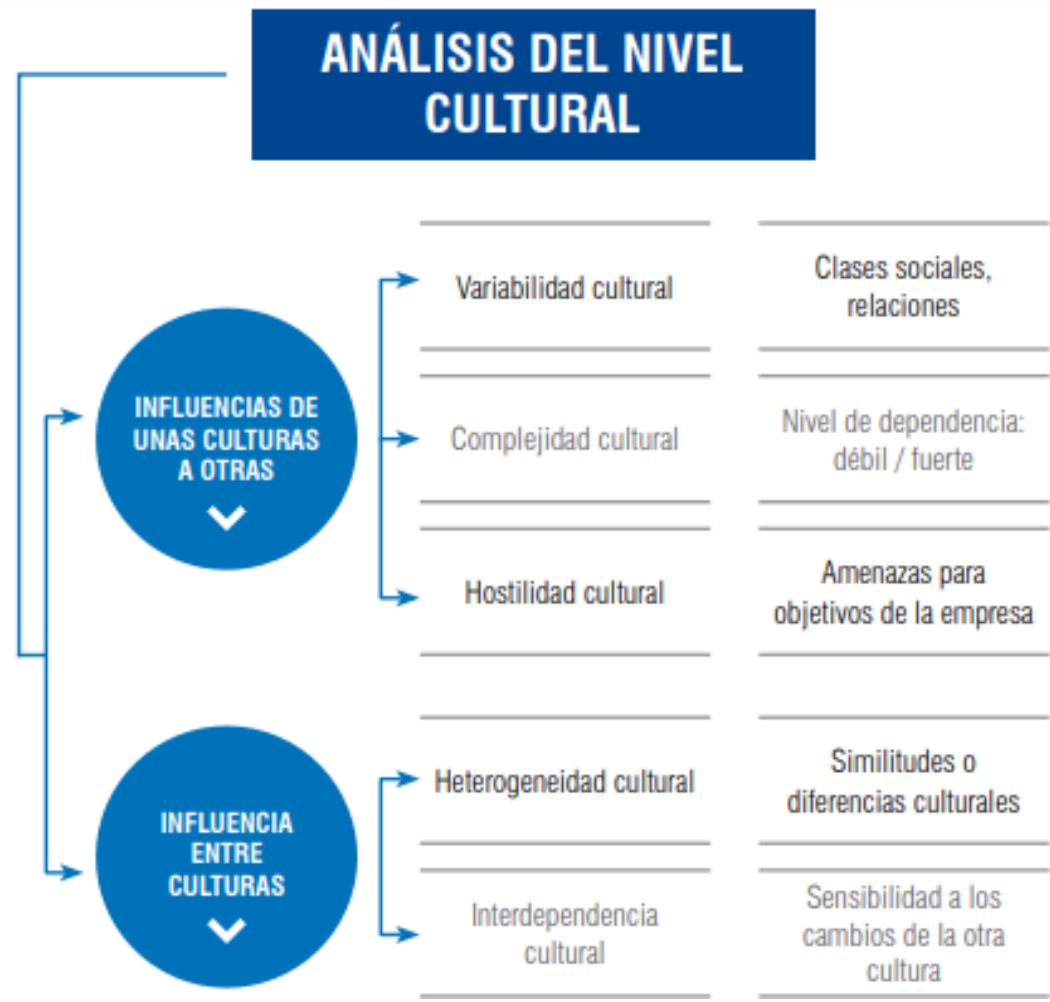
# Estrategias genéricas de marketing internacional



# Factores del entorno del marketing internacional



# Análisis del nivel cultural



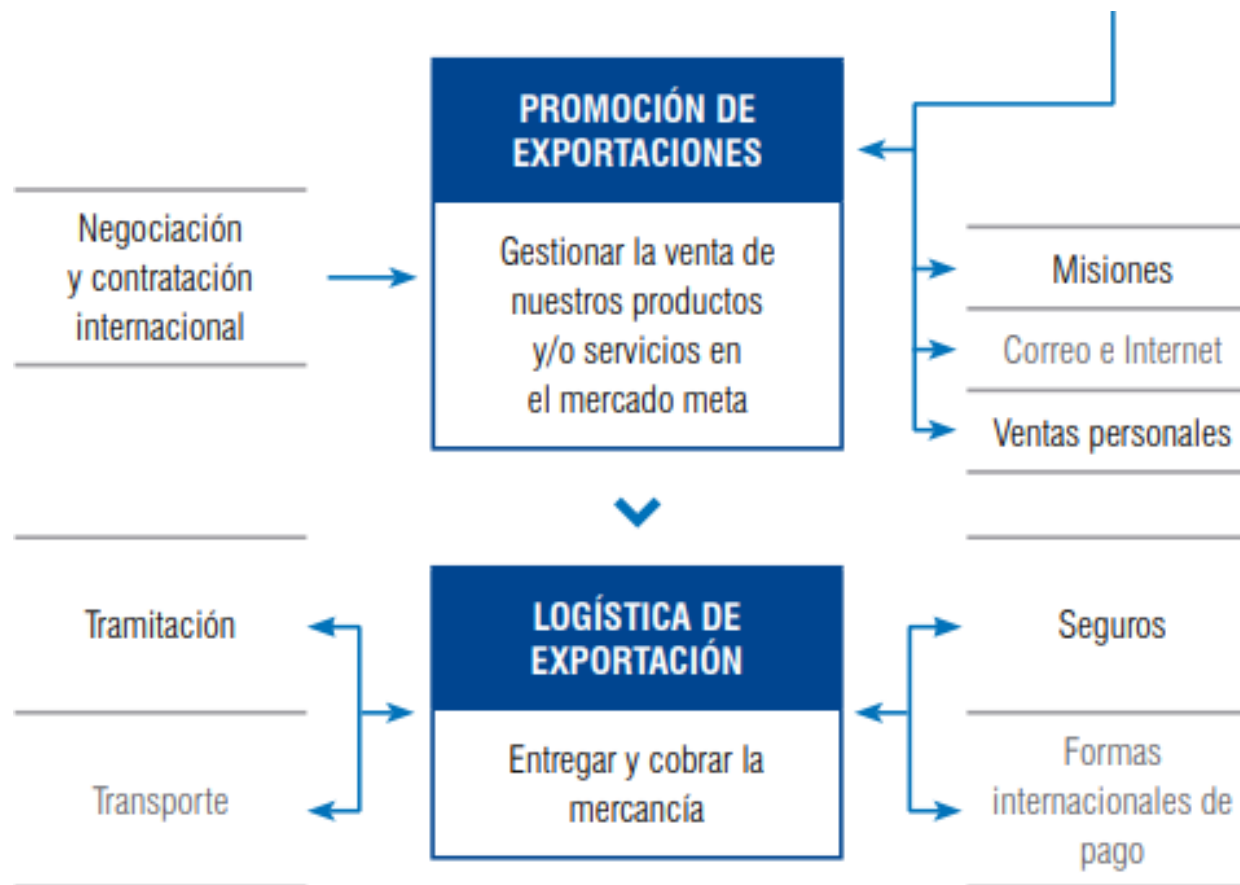
# Análisis a nivel de la empresa



# Factores estratégicos para lograr el éxito a nivel internacional

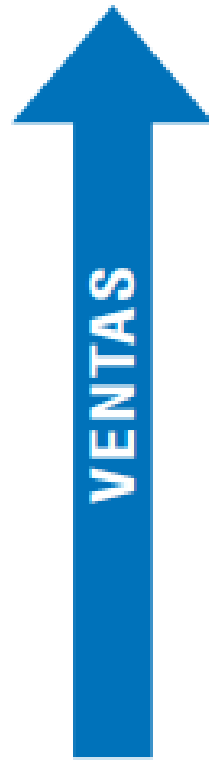


# Factores estratégicos para lograr el éxito a nivel internacional



# 2 CRM

# Beneficios del CRM



---

Aumento en la productividad de la compañía.

.....

Menos tiempo gastado en recolección,  
administración y mantenimiento de información.

.....

Incremento en la generación de prospectos,  
oportunidades y retención de clientes.

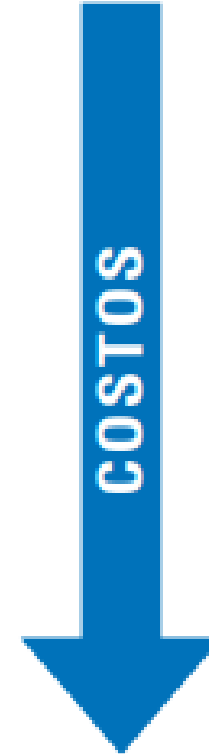
.....

Mejores reportes, análisis y evaluación de  
actividades del negocio.

.....

Estrategia de negocios y asignación de recursos  
centrados en la retención y el aumento de clientes.

---



# Beneficios del CRM






# Branding

# Elementos del branding



# ¿Cómo generan valor las marcas?





Many business owners have no strategy and chase every lead. With a strategic approach, you can be proactive and improve your results.



4

# Developing your export marketing strategy

# Developing your export marketing strategy

## Comprensión de los planes de marketing de exportación

¿Cuáles son las características de su mercado objetivo?

¿Cómo abordan el mercado sus competidores?

¿Cuál es la mejor estrategia promocional a utilizar?

¿Cómo debería adaptar sus materiales de marketing existentes, e incluso su producto o servicio?

# Developing your export marketing strategy

## The many Ps of international marketing

- Producto
- Precio
- Promoción
- Lugar (o Plaza)

# Developing your export marketing strategy

## The many Ps of international marketing

- Pago
- Personal
- Planificación
- Documentación
- Prácticas
- Asociaciones (o Alianzas)
- Políticas
- Posicionamiento
- Protección

# Developing your export marketing strategy

## Construyendo tu plan de marketing de exportación

¿Cuál es la naturaleza de tu industria?

¿Quiénes son tus clientes objetivo?

¿Dónde se encuentran ubicados?

¿Cuál es la estrategia de marketing de tu empresa?

# Developing your export marketing strategy

## Construyendo tu plan de marketing de exportación

¿Qué productos o servicios planeas comercializar?

¿Cómo vas a establecer los precios de tus productos y servicios?

¿En qué segmento del mercado te enfocarás?

¿Tu material de marketing transmite de manera precisa la calidad y el valor de tus productos o servicios, así como el profesionalismo de tu empresa?

# Developing your export marketing strategy

**Your Marketing plan should contain the following sections:**

- Resumen ejecutivo
- Análisis del producto o servicio
- Análisis de mercado
- Análisis de la competencia
- Objetivos
- Estrategia de marketing
- Implementación
- Evaluación

# Developing your export marketing strategy

## Setting prices

- Tasas de cambio y fluctuaciones
- Investigación de mercado
- Investigación de clientes y verificación de crédito
- Seguro de cuentas por cobrar/riesgo
- Viajes de negocios

# Developing your export marketing strategy

## Setting prices

- Envío internacional, tarifas de wiring y teléfono
- Traducción
- Comisiones, cargos de capacitación y otros costos relacionados con representantes extranjeros
- Consultores y agentes de carga
- Modificación de productos o servicios y embalaje especial

# Developing your export marketing strategy

## Market demand

- La demanda en los mercados extranjeros puede afectar tu precio. En otras palabras, debes considerar lo que el mercado está dispuesto a pagar.

# Developing your export marketing strategy

## Competition

- Si tienes muchos competidores en un mercado extranjero, es posible que debas igualar o ofrecer precios más bajos que los existentes para ganar una parte del mercado.
- Si tu producto o servicio es único, nuevo o demuestra una calidad superior, es posible que puedas establecer un precio más alto.

# Developing your export marketing strategy

## Pricing strategies

- Precios estáticos
- Precios flexibles
- Precios basados en el costo total
- Costo marginal
- Precios de penetración
- Precios de descremado

# Developing your export marketing strategy

## Pricing checklist

- Marketing y promoción
- Producción
- Documentación
- Transporte
- Aduanas
- Financiamiento

# Developing your export marketing strategy

## Promotion

- Publicidad
- Materiales promocionales
- Correo directo
- Medios de comunicación
- Visitas personales
- Ferias comerciales
- Internet
- Redes sociales



5

**3 Essential steps for entering  
a international market**

# Review your company

- Capacidad de expansión
- Liderazgo
- Tu equipo
- Productos o servicios

# Develop a market entry strategy

- Establecer metas claras
- Realizar una investigación preliminar sobre tu mercado
- Elegir tu modo de entrada
- Considerar financiamiento y seguros

# Develop a market entry strategy

## Set clear goals

- Tus objetivos comerciales y nivel de ventas objetivo
- El producto o servicio específico a exportar
- El mercado objetivo
- Las principales acciones a tomar, un cronograma y tu presupuesto

# Develop a market entry strategy

## **Do preliminary research on your market**

- Tamaño del mercado
- Competencia
- Tu propuesta de valor única
- Barreras y oportunidades regulatorias, de certificación, comerciales y otras

# Develop a market entry strategy

## Choose your mode of entry

- Utilizando un distribuidor o agente
- Adquiriendo o asociándose con un negocio local
- Abriendo una presencia física
- Vendiendo a través de plataformas de mercado en línea
- Ofreciendo ventas directas de comercio electrónico
- Vendiendo indirectamente a través de otra empresa que exporta al mercado objetivo
- Una combinación de varios canales

# Develop a market entry strategy

## Consider financing and insurance

- Piensa en qué financiamiento puedes necesitar para tus inversiones en la empresa conjunta para asegurarte de no reducir el capital de trabajo.

# Prepare and execute an export marketing plan

**More detailed research on your target market, including:**

- Características del cliente objetivo
- Necesidades y tendencias del consumidor local
- Regiones o segmentos específicos a los que apuntar
- Consideraciones culturales
- Posibles socios y compradores
- Detalles sobre regulaciones y certificaciones que debes cumplir

# Prepare and execute an export marketing plan

**Needed adaptations to reflect local needs and customs. You may have to adapt:**

- Características del producto
- Embalaje
- Etiquetado
- Precio
- Branding (marca)
- Prácticas comerciales

# Prepare and execute an export marketing plan

## **Logistics needs, including:**

- Transporte de productos
- Documentación
- Embalaje
- Almacenamiento en ruta
- Despacho de aduana

# Prepare and execute an export marketing plan

## **A promotion plan. This may consist of:**

- Marketing de sitio web y redes sociales
- Anuncios
- Kits de medios
- Folletos
- Tarjetas de presentación
- Testimonios

# Prepare and execute an export marketing plan

- **Monitorear tus esfuerzos.** Es importante seleccionar algunas métricas clave y monitorearlas regularmente para mantener el rumbo y optimizar.



# Modelo ampliado

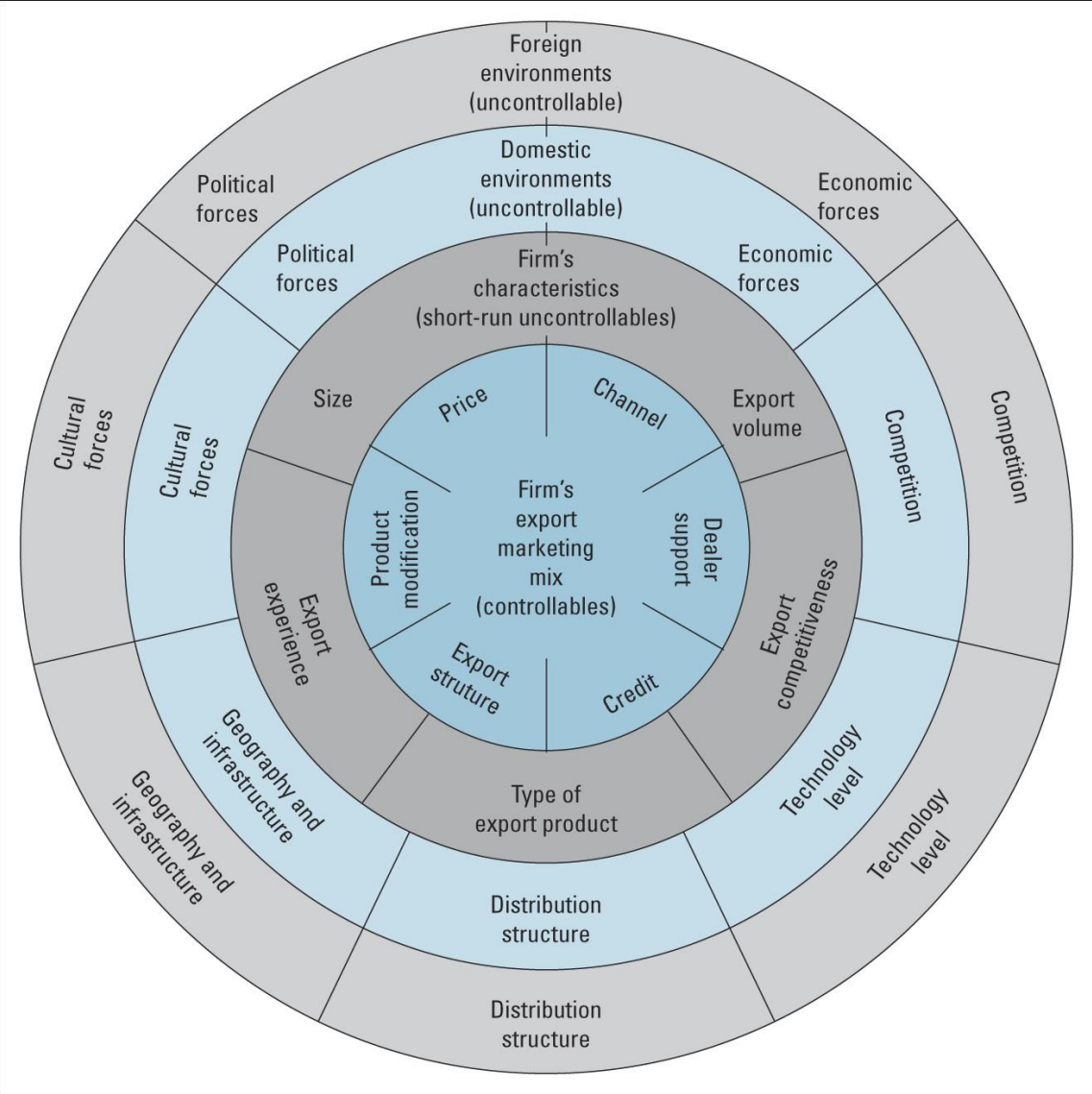


Figure 1.2 Schematic model of the export marketing mix

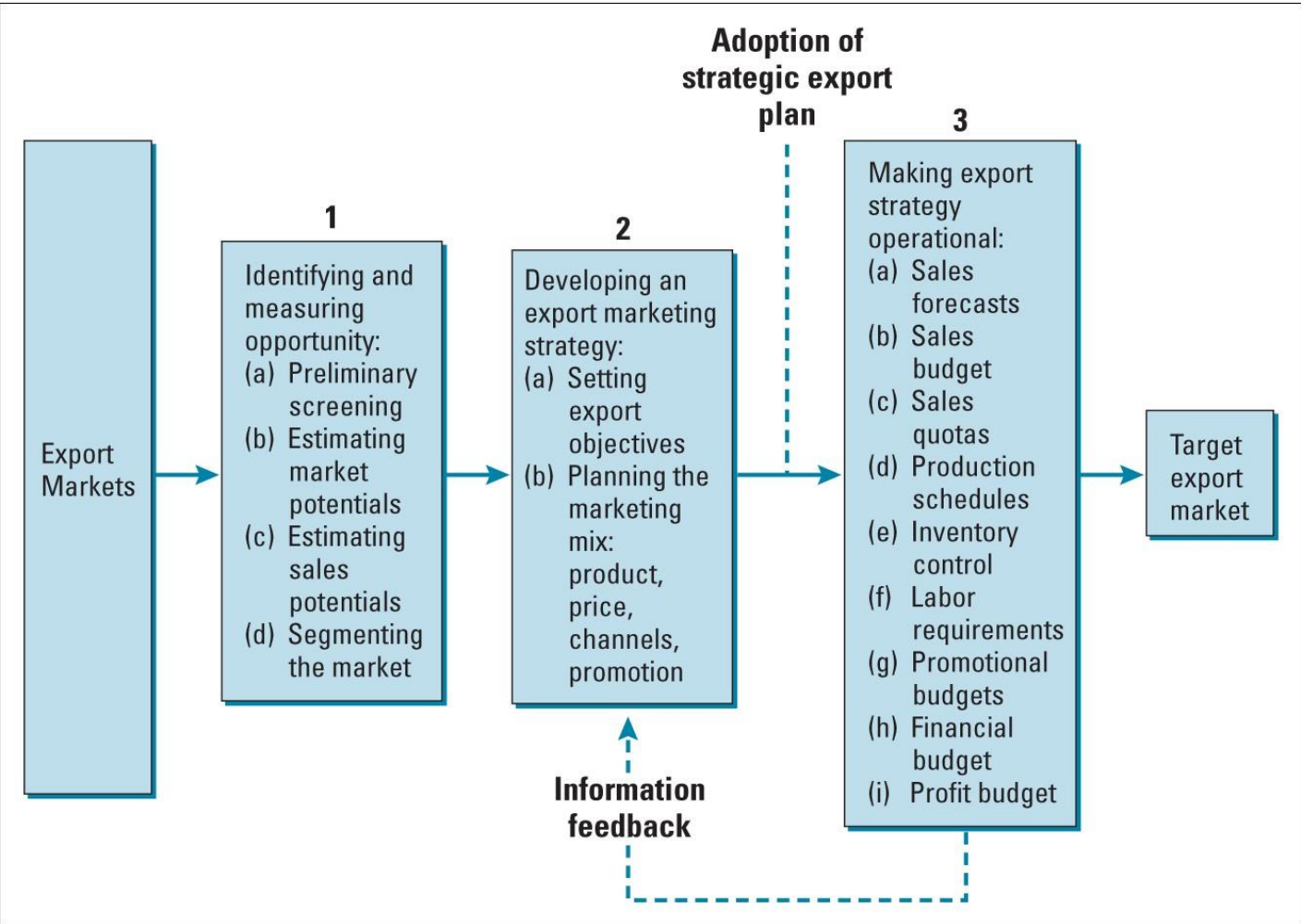


Figure 1.3 Export marketing planning process

	General market indicators	Specific product indicators
Country market level	Demographic and population characteristics Socio-economic characteristics Political characteristics Cultural characteristics	Economic and legal constraints Market conditions Product-bound culture and lifestyle characteristics
Customer market level	Demographic characteristics: age, gender, life cycle, religion, nationality, etc. Socio-economic characteristics: income, occupation, education, etc. Psychographic characteristics: personality, attitudes, lifestyles	Behavioral characteristics: consumption and use patterns, attitudes, loyalty patterns, benefits sought, etc.

**Table 5.2 Bases for export market segmentation**

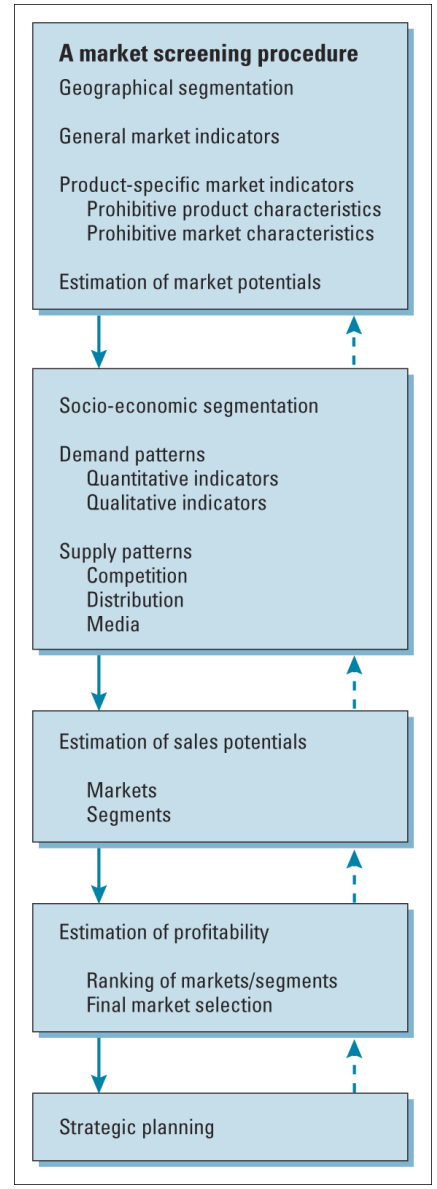


Figure 5.3 Export market selection: a market screening procedure

Country attractiveness	Competitive strength
Market size (total and segments) Market growth (total and segments) Market seasons and fluctuations Competitive conditions (concentration, intensity, entry barriers, etc.) Market prohibitive conditions (tariff, nontariff barriers, import restrictions, etc.) Economic and political stability	Market share Marketing ability and capacity Product fit Contribution margin Image Technology position Product quality Market support Quality of distributors and service

Table 5.6 Dimensions of country attractiveness and competitive strength

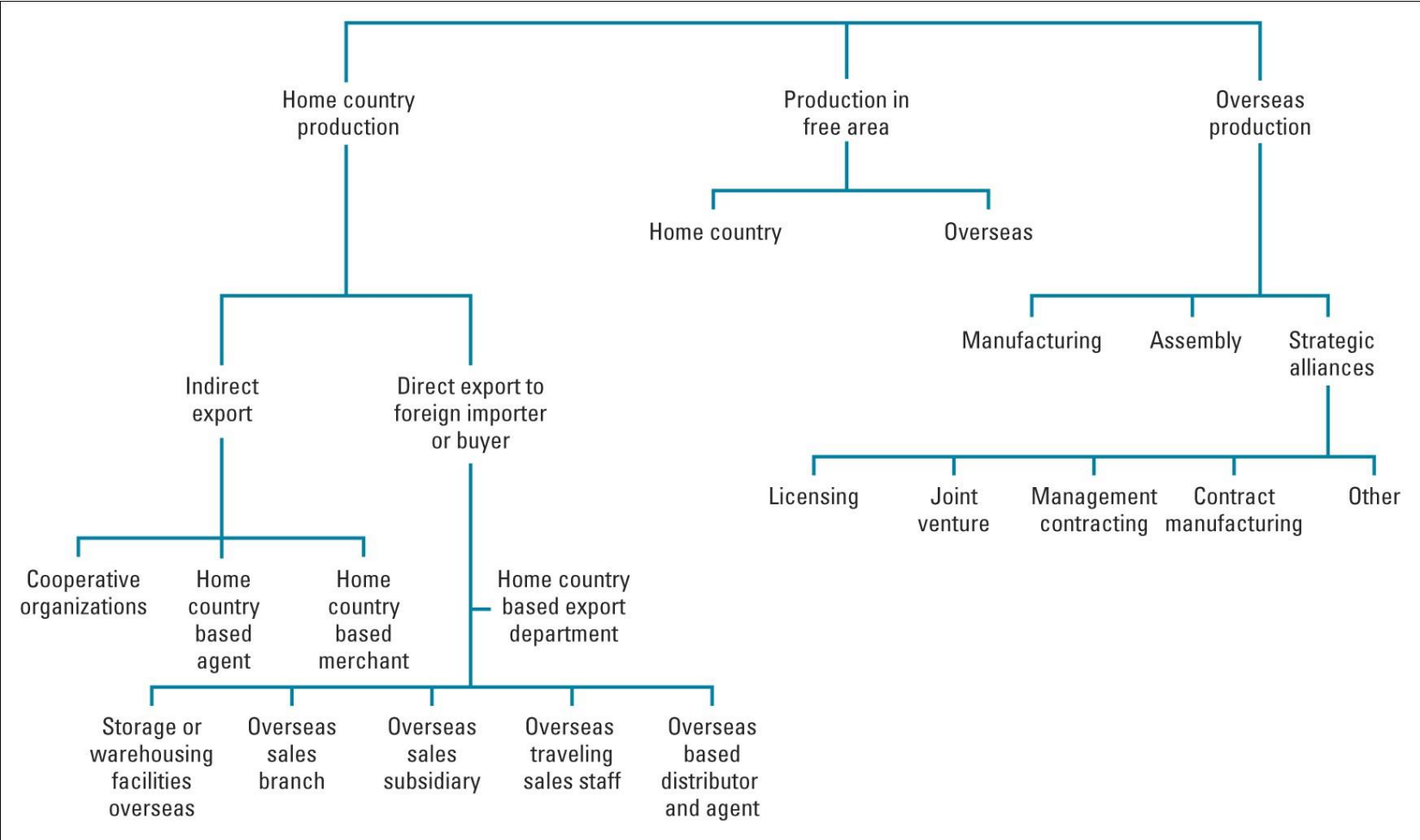


Figure 7.2 Outline of alternative basic international marketing channels

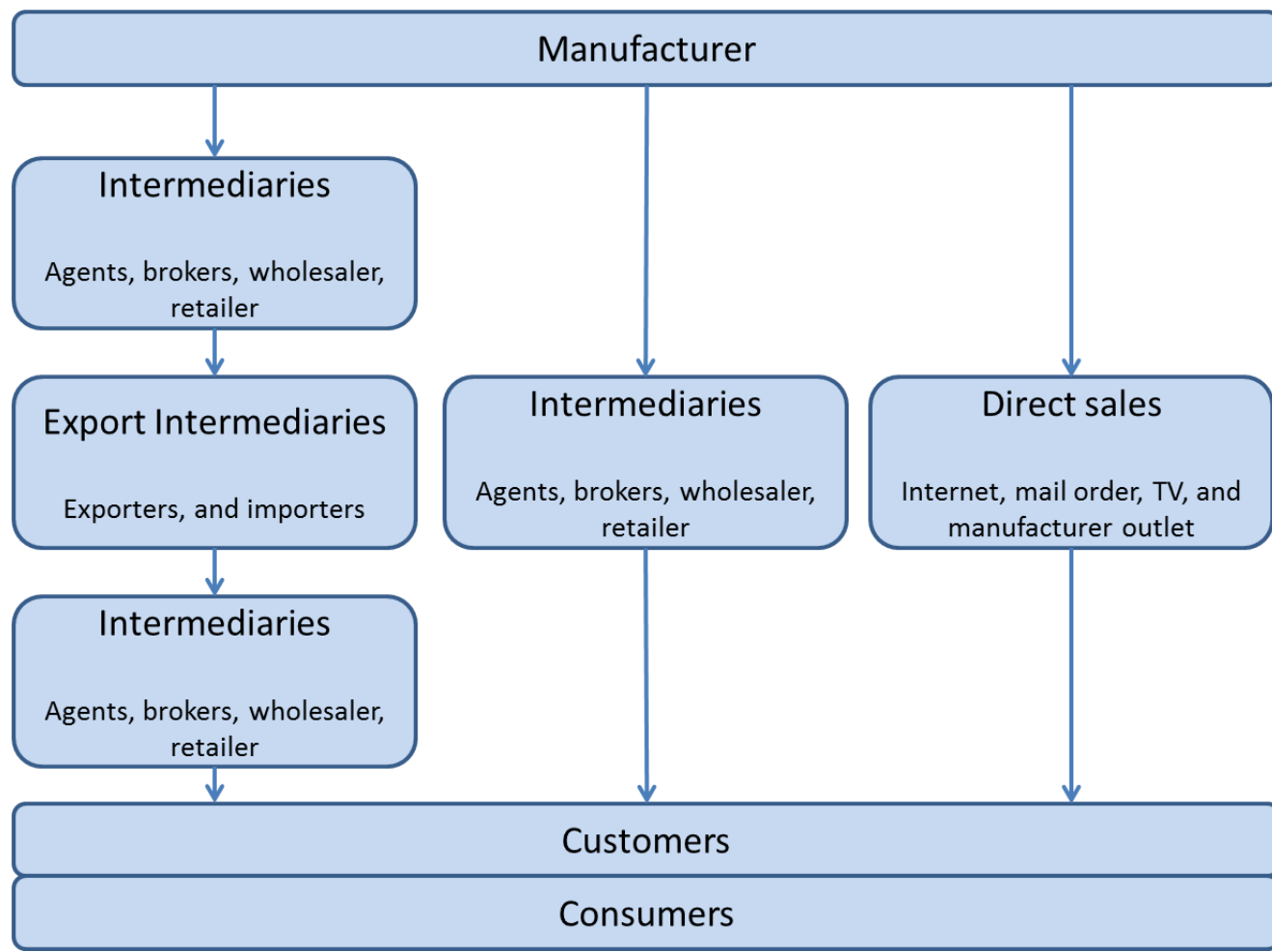
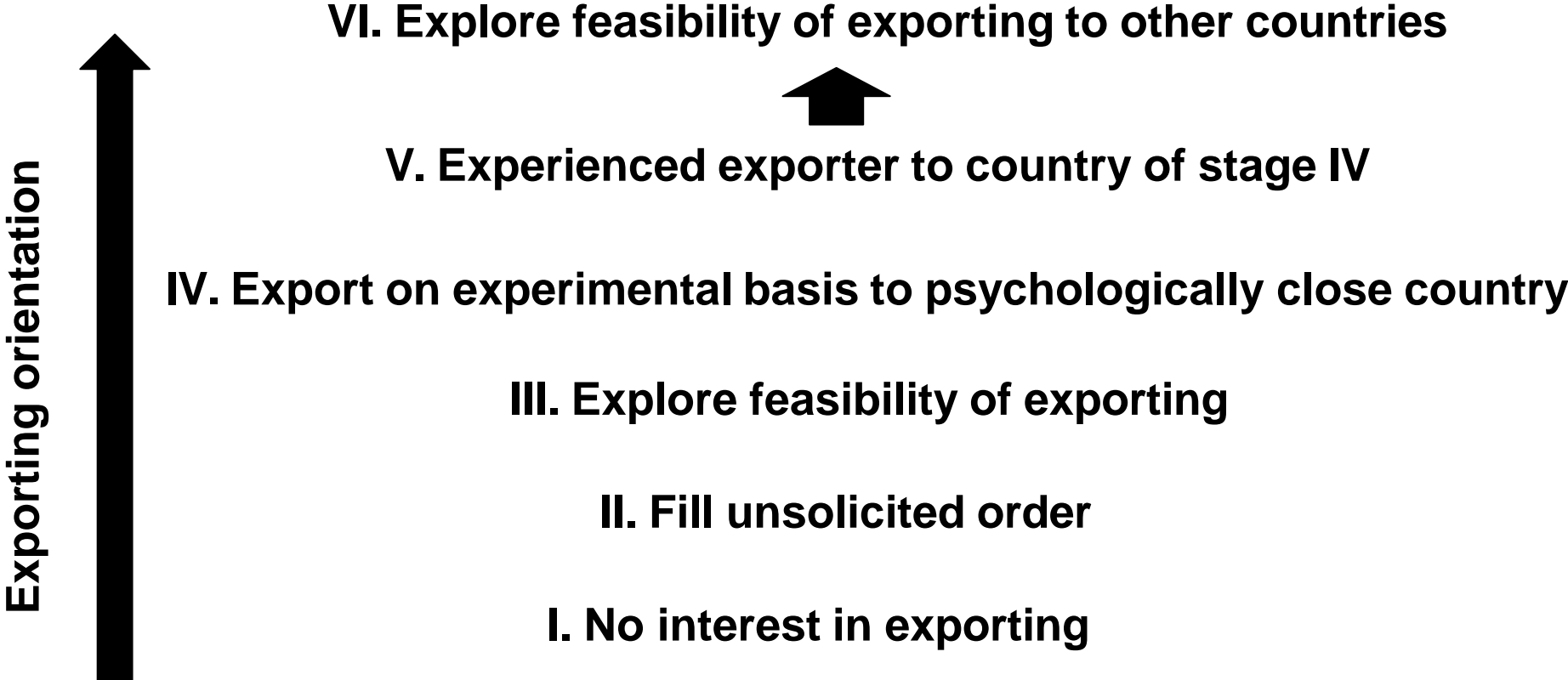


Figure 7.4 Some alternative channels within a nation

Source: From Entry Strategies for International Markets, Lexington Books (Root, F.R. 1982)

# Stages model of export development

*Export development can be viewed as occurring in stages (Bilkey and Tesar 1977):*





ESTAMOS PRESENTES EN LA

**EXPO MINA**  
**PERU 2022**  
27, 28 y 29 de abril  
Centro de Exposiciones Jockey

CARGADOR PARA MINERIA SU

CARGADOR DE B PARA MINERIA SU

Ferreyros CAT  
UNA EMPRESA ESPECIALIZADA

Este 27, 28 y  
29 de abril  
Estaremos  
participando en:

**EXPO**  
**MINA**  
PERU2022

Encuétranos en el  
**STAND E -015**

56



**modasa**

prom  
perú





**EXPO**  
**MINA**  
PERÚ 2022

VISÍTANOS EN

**27, 28 y 29**  
de Abril en el  
**Stand E-16**

**¡69 AÑOS,**  
COMPROMETIDOS CON EL  
DESARROLLO MINERO!





Seminarios virtuales Miércoles del exportador

# Preguntas y respuestas

**Erick  
Paulet**

[evpaulet@aol.com](mailto:evpaulet@aol.com)