

Webinar Exportador



Erick Paulet

epaulet@esan.edu.pe

Consultor de marketing, comercio exterior y aduanas

2020

Seminarios Virtuales Miércoles del Exportador

Criterios para elaborar el Plan de Marketing de exportación

29 de julio de 2020

Lima, Perú

TEMARIO

- ¿Qué es Marketing?
- Plan de marketing.
- Presupuesto de marketing y recursos.
- Contratación de personal.
- Información para la selección de mercado.
- Atributos del producto o servicios.
- Costos y precios.
- Formas de ingreso al mercado.

Webinar
Exportador

LIMA







¿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 información y exportación
 - Documentación
 - Visitas a los mercados
- Evalúa si tus colaboradores deben ser nuevos y si deben pasar por entrenamiento

Información 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 diferencie 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 partnes (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 pagina web, incluyendo la traducción y materiales de marketing.

Elimina o disminuye todo riesgo de corrupcion

- 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 practicas 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 publicas en el mercado destino

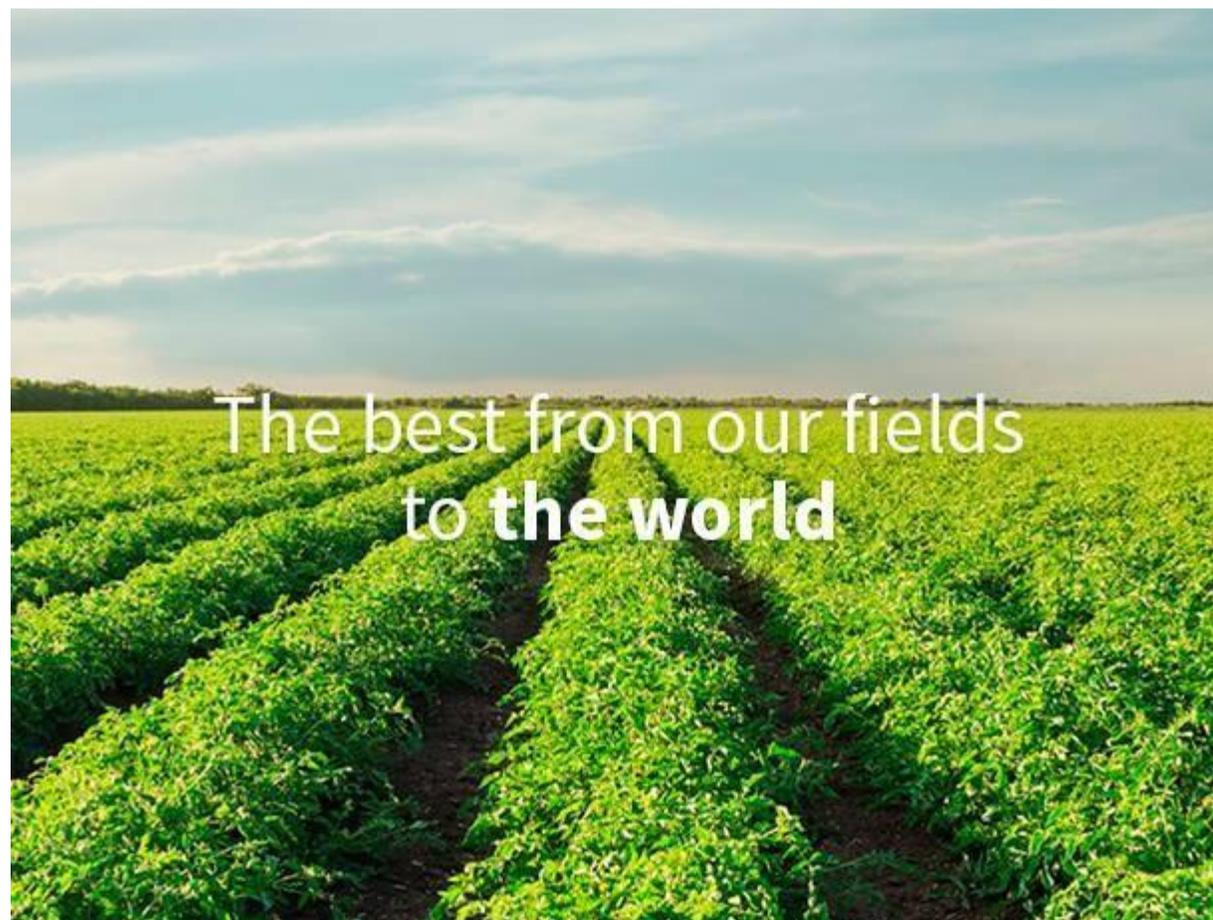




PERUVIAN
NATURE®
CONSCIOUSLY WELL DONE







Think Alpaca ... Think Michell

Welcome to the
MICHELL GROUP





Danper





EL CAJÓN PERUANO más Sabroso de todos

PACK FIESTAS PATRIAS S/ 49.90

¡LÉVATE 7 PRODUCTOS + UNA TABLA PARA QUESOS!





Del criadero
a tu mesa

COOL

atisa 


GLOBALG.A.P.
GGN: 4052852830515



#YoMe Quedo EnCasa









Webinar Exportador



**Erick
Paulet**

Miércoles del
Exportador
Consultor de marketing,
comercio exterior y aduanas

evpaulet@aol.com

**Seminarios Virtuales
Especializados**

**Preguntas
y respuestas**