

Herramientas y Mecanismos de Promoción de Exportaciones



César Guevara Linares

info@fullbusinessglobal.com

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

06 de junio de 2018

Lima, Perú

Temas

- 1. Ferias Internacionales.**
- 2. Ruedas de Negocios**
- 3. Misiones Comerciales.**
- 4. Medios On Line: MarketPlaces B2B o Mercados Electrónicos B2B.**



1. FERIAS INTERNACIONALES



Concepto

Es el mejor mecanismo de promoción comercial que permiten a las empresas (expositores) llegar de manera directa a gran número de clientes potenciales (visitantes).

Las ferias son el lugar idóneo y eficaz que usan la empresas para desarrollar una serie de actividades comerciales donde la oferta y la demanda de diversos productos y servicios se concentran en un mismo espacio y por un tiempo determinado.



Las Ferias sirven para ...

- Facilitar el acceso (introducción) y permanencia (posicionamiento) de un producto o marca en un determinado mercado.
- Hacerse de una imagen, generar confianza a sus clientes, fortalecer relaciones corporativas y establecer nuevas alianzas comerciales.
- Realizar promociones, lanzamientos de nuevos productos y transmitir experiencias mediante las demostraciones y degustaciones (probar el producto).



Las Ferias sirven para ...

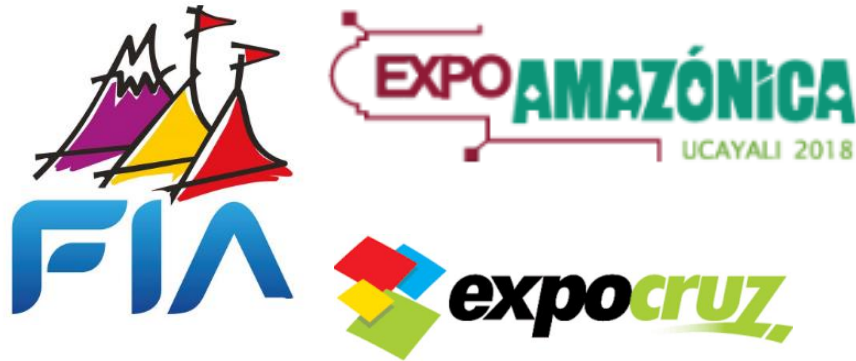
- En una feria las empresas pueden conocer los precios y condiciones comerciales, distribución y logística.
- Para ampliar la data sobre gustos y preferencias del consumidor. Sirven para investigación directa de la competencia (de manera anónima).
- Para adquirir nuevas tecnologías y contactar con posibles proveedores.



Tipos de Feria

Ferias Multisectoriales:

- Se exponen productos de varios sectores.
- Se caracterizan por concentrar un número de visitantes abierto al público en general.
- La venta de productos está permitida.
- El tiempo de duración y horarios son más extensos.



Ferias Sectoriales:

- Ingreso restringido, reservadas a los expositores y compradores de un sector determinado.
- Son visitadas exclusivamente por hombres de negocios y profesionales del sector.
- Son más efectivas que las ferias multisectoriales, los visitantes son potenciales compradores con tiempo escaso para hacer negocios.
- La duración de la feria es menor



Recomendación 1

“Antes de ser expositor, se debe visitar o prospectar la feria durante sus ediciones pasadas”.

Recomendación 2

“Identificar y realizar visitas a la feria correspondiente a tu sector”

Cómo identificar Ferias

En el Perú:

- PROMPERU
- ADEX y otros gremios empresariales
- Las diversas cámaras de comercio binacionales con sede en Lima.
- Las Oficinas Comerciales de otros países en el Perú.

En el exterior:

- Los diversos organismos públicos y privados vinculados al comercio internacional de cada país (ministerios, cámaras de comercio, gremios empresariales)

Inicio Intranet Transparencia Correo Contacto

Institucional Exportaciones Turismo Imagen país Oficinas Desconcentradas

Promoción Comercial
Ruta exportadora
Aprendiendo a exportar
Miércoles del exportador
SIICEX
Perú Trade Now
Infocenter

EN RUSIA
www.casaperu.pe

PROMPERU / Institucional / Novedades

Exportaciones

Calendario de actividades de promoción comercial de PROMPERU 2018

Sector Agronegocios									
Logo	Nombre	Herramienta	Tipo	Contraparte	Fecha	Ciudad-País	Web	Contacto	
	WINTER FANCY FOOD	Feria	Coorganizada	OCEX - Los Angeles	21 - 23 Enero	San Francisco, EEUU	https://www.specialtyfood.com/shows-events/winter-fancy-food-show/	VICTOR SARABIA	
	BIOFACH	Feria	Propia		14 - 17 Febrero	Nuremberg, Alemania	http://www.fruitlogistica.de/es/	VICTOR SARABIA	
	FRUIT LOGISTICA	Feria	Propia		07 - 09 Febrero	Berlin, Alemania	https://www.biofach.de/en	JUAN PORTUGAL	
	GULFOOD	Feria	Coorganizada	OCEX - Dubái	18 - 22 Febrero	Dubái, EAU	http://www.gulfood.com/	JUAN PORTUGAL	
	FOODEX	Feria	Coorganizada	OCEX - Japón	06 - 09 Marzo	Tokio, Japón	http://www.jma.or.jp/foodex/en/	VICTOR SARABIA	
	AAHAR	Feria	Coorganizada	OCEX - Nueva Delhi	13 - 17 Marzo	Nueva Delhi, India	http://indiatradefair.com/aahardelhi/	VICTOR SARABIA	

La Participación en Ferias

Se puede participar como:

Visitante

- Planificar Visitas.
- Registro y credenciales



Expositor

- Planificar Participación.
- Presupuesto.
- Pre Feria.
- Montaje
- Durante el Evento.
- Post Feria.



Los Protagonistas de una Feria

- Expositores.
- Visitantes y Compradores.
- Organizadores

La organización debe asegurar una gran cobertura publicitaria y una estrategia comprobada de atracción de compradores y público potencial. Verificar si el organizador realizará ruedas de negocios.

- Recintos Feriales (infraestructura ferial disponible).
- Proveedores calificados y oficiales: Design y montaje de stands, catering.

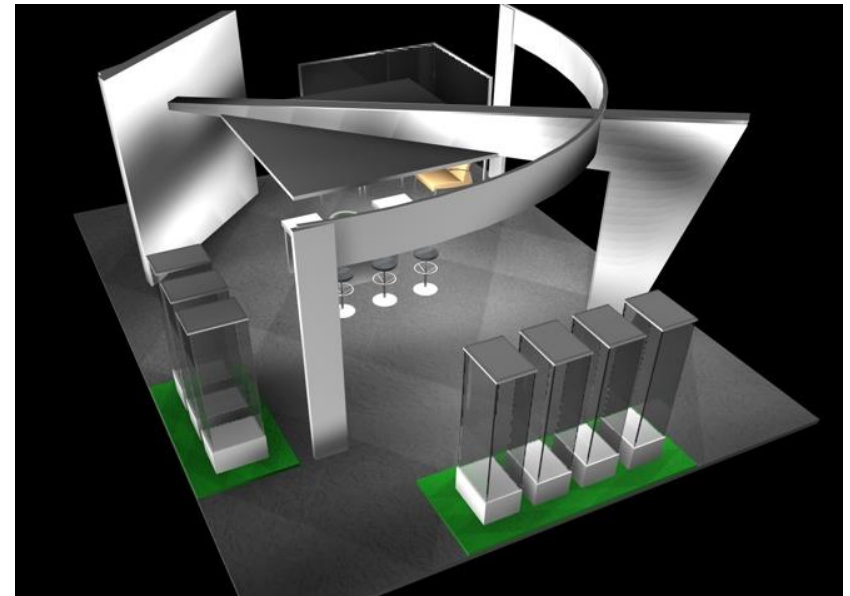
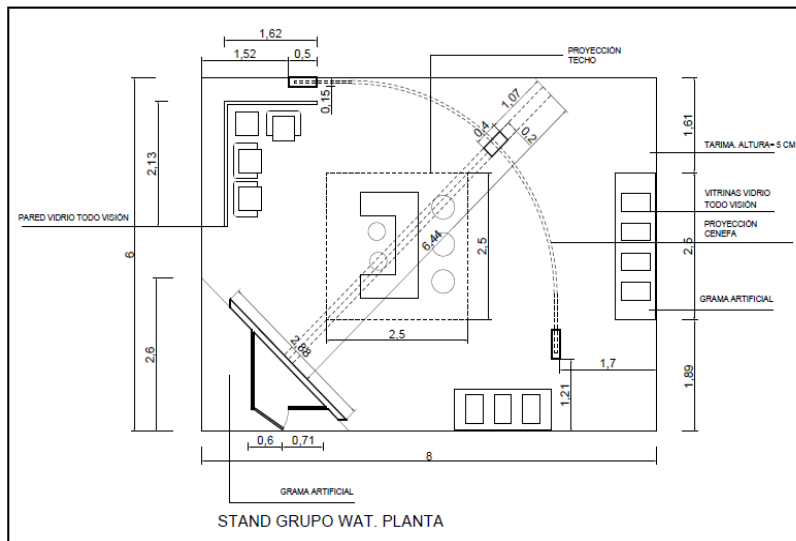


Diseños y Decoración de Stands

Un stand es una expresión de la empresa, su diseño debe transmitir inmediatamente su imagen a través del impacto visual y sobre todo **distinguirse de los demás** (de su competencia).

No improvise es preferible, contratar los servicios de un diseñador, arquitecto, agencia de publicidad o especialistas en diseños, construcción, montaje y desmontaje de stands.

Implemente herramientas tecnológicas con los que los usuarios (visitantes) puedan interactuar y acceder.



Etapas de una Feria

PRE FERIA	FERIA	POST FERIA
Preparación de muestras.	No dejar el stand vacío, sin ninguna persona disponible.	Seguimiento comercial (constante).
Desarrollo de piezas de marketing: brochure, catálogos, volantes, etc.	Mantener limpio y ordenado el stand.	Llamar o escribir a los potenciales clientes para agradecer su visita.
Tarjetas de Presentación.	No ingerir alimentos: almorzar, desayunar o cenar en el stand.	Enviar la información comprometida, como cotizaciones o muestras.
Personal que asistirá debidamente capacitado.	Destinar un determinado tiempo a cada visitante.	
Traductores	Ofrecer merchandising a potenciales clientes	
Uniforme del personal.	Base de Datos	
Merchandising y regalos corporativos		



2. RUEDAS DE NEGOCIOS

Qué es una Rueda de Negocios

Es un mecanismo comercial de REUNIONES PLANIFICADAS entre un comprador y un exportador (ofertante), en un ambiente propicio con las cuales se generará un primer contacto con un potencial comprador o concretar negocios.

Por este mecanismo, se coordina previamente, un programa de citas (agenda de negocios) entre contrapartes (ofertante y comprador) con intereses en común.



Cómo funciona ?

1. Identificar la rueda de negocios de su interés, revisar el cronograma y los sectores participantes. Ejemplo:

Inscripciones

La próxima EXPO ALADI se celebrará del 17 al 19 de octubre de 2018, en la ciudad de Lima, Perú.

Pueden participar las empresas exportadoras e importadoras de los países miembros de la ALADI y compradores invitados de Centroamérica y El Caribe pertenecientes a los siguientes sectores:

- Alimentos y bebidas procesados
- Autopartes
- Cueros y sus manufacturas
- Materiales eléctricos y maquinarias y equipos agrícolas
- Productos farmacéuticos, otros químicos y plásticos
- Textiles, confecciones y calzado
- Servicios vinculados a las TIC's

CRONOGRAMA DEL EVENTO
Inscripciones
Validación de Aprobación
Preparación de Agendas
Retiro o Cambio de Participantes
Días del evento
Lugar del evento

Cómo funciona ?

2. Registro en el sistema (website) de la Rueda de negocios de su interés.

Actividad, Productos e Intereses en la Rueda de Negocios

Complete con información acerca de su ACTIVIDAD, así como los PRODUCTOS y SERVICIOS que ofrece, así como detalles de sus INTERESES en ésta rueda de negocios.

Español

Productos / Servicios que OFRECE:

Producto 1, producto 2, producto 3...

Productos / Servicios que DEMANDA:

insumo 1, insumo 2...

FINALIZAR

Eventos biz

1ra Rueda de Negocios

Estimado/a José Lopez.

Gracias por registrarse en 1ra Rueda de Negocios del KA A HE E - STEVIA I.

Se ha activado una **cuenta gratuita** en la plataforma de negocios GloBiz.com. Con este acceso podrá ingresar al panel en línea y visualizar información sobre los eventos en los que se encuentre inscripto, comunicarse con los organizadores, descargar materiales y mucho más!

Estos son sus datos de acceso:

url: <http://www.globiz.com/events/>

usuario: empresa@email.com

clave: mipass01

Cómo funciona ?

3. Con su usuario asignado gestione o solicite citas de negocios con los compradores participantes. El comprador recibirá su solicitud y evaluará si acepta la reunión. De la misma forma un comprador le podría solicitar una reunión.

The screenshot displays the 'Punto de Negocios' web application interface. At the top, there is a blue header with the logo and a user profile for 'Empresa S.A.'. Below the header is a search bar with the text '¿Qué está buscando?' and fields for 'Empresa', 'Sector', and 'Productos que ofrece'. The main content area is titled 'Elija aquí las empresas con las que desea reunirse' and contains a table of company profiles. Each profile includes a logo, company name, sector, country, website, and a brief description of their products and services. The table also includes columns for 'Productos que ofrece' and 'Productos que demanda'. The first row is highlighted in green, indicating it is the selected company.

Logo	Empresa	Sector / RUB	INDIA	País	Web	Productos que ofrece	Productos que demanda	Estado
	Empresa S.A.	METALURGICO	ES	España	en	Producto 1, producto 2, producto 3...	Producto 1, producto 2...	
	Técnico Profesional y Productor	Técnico	ES	Castilla		Muy buenos días, el interés que tengo por este rubro es mucho, me estoy especializando en el rubro...		Solicitar Seguir (Eliminar)
	Bilde	ONGS	PT	Ciudad del Este		Empresas y productos diversos.	Empres as empresas un nuevo rubro de trabajo aprovechando las oportunidades de la zona.	Solicitar Seguir (Eliminar)
	Solución Stevia	AGROPECUARIO	ES	Lambare		Productos de Stevia y servicios de logística y marketing de Stevia	Acuerdos comerciales.	Solicitar Seguir (Eliminar)
	STEVIA ECUADOR S.A.	CULTIVO E INDUSTRIALIZACIÓN DE STEVIA	ES	GUAYAS, ECUADOR		Producción de hojas de Stevia Rebaudiana Bonomi / Maritza J. Elaboración de productos procesados...	Contactar con empresas que deseen distribuir en Ecuador productos elaborados.	Solicitar Seguir (Eliminar)
	BIOEXPORT S.A.	Agronegocios	ES	Lima		Socio de la Capespa, somos una empresa joven, enfocada al crecimiento de la agricultura...		Solicitar Seguir (Eliminar)

Cómo funciona ?

4. El día del evento se generará una agenda de negocios donde estarán programadas sus citas en mesas asignadas. El tiempo de las reuniones están debidamente definidas por el organizador (en promedio entre 20 a 35 minutos)

Horarios	Citas definidas
09h00-09h50	Inauguración
09h50-10h20	Coffe Break
10h20-11h00	Cita confirmada con Roberto NAZRALA N. - LINEATEX SRL (Comprador) - Bolivia <u>MESA 38</u> Ver detalles
11h00-11h30	Cita confirmada con Luis Carlos ROJAS GUTIERREZ - COMPLEMENTO S.R.L. (Comprador) - Bolivia <u>MESA 15</u> Ver detalles
11h30-12h00	
12h00-12h30	Cita confirmada con Daniela PENA - DESTELLO S (Comprador) - Bolivia <u>MESA 11</u> Ver detalles
12h30-13h00	
13h00-15h00	Almuerzo
15h00-15h30	Cita confirmada con Samantha Michelle DUQUE DOMINGUEZ - TIENDEC S.A. (Comprador) - Ecuador <u>MESA 19</u> Ver detalles

Elementos y Recomendaciones

Empresa demandante (1 ó 2 participantes)



Agenda de Negocios (Citas)

Tarjeta Personal

Reuniones de 20 - 25 minutos

Catálogo de Productos

Cuaderno de Negociaciones

Lista de Precios

Vestimenta adecuada

Muestras

Respetar los tiempos entre una cita y otra

Empresa ofertante (1 ó 2 participantes)

Beneficios de las Ruedas de N.

- Trato directo con potenciales compradores en un determinado lapso de tiempo.
- Disminuir costos de promoción y ventas.
- Oportunidad de realizar varios contactos en un solo lugar y en poco tiempo.
- Facilitar las negociaciones directas con los compradores, inversionistas y otros agentes de apoyo a su mercado o sector.



Principales Rueda de Negocios

- Encuentro Empresarial Andino 2018 (Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia). Fecha: 9 y 10 mayo en Arequipa.
www.encuentroempresarialandino.com
- Macrorrueda Alianza del Pacífico (México, Colombia, Perú y Chile). Fecha: agosto 2018 en México
www.macrorruedaalianzadelpacifico.com
- EXPOALADI – Fecha: 17 al 19 de octubre de 2018, en la ciudad de Lima, Perú. www.expoaladi.org
- ENLACE EMPRESARIAL 2018 – Organiza ADEX
Fecha: Noviembre 2018
www.enlaceempresarial.adexperu.org.pe/

Cómo identificar Ruedas de N.

- PROMPERU: <http://ruedasnegocios.promperu.gob.pe/>
- ADEX y otros gremios empresariales (CAN, ALADI, ALIANZA DEL PACIFICO)

En el exterior:

- Los diversos organismos públicos y privados vinculados al comercio internacional de cada país (ministerios, cámaras de comercio, gremios empresariales)



3. MISIONES COMERCIALES

Qué es una Misión Comercial

Es una **VISITA COLECTIVA Y PLANIFICADA** a un país, organizado por una entidad o empresa privada concedora del mercado de destino que guiará a los participantes para los fines que se hayan planteado, como estudiar el mercado, identificar nuevas oportunidades de negocios, realizar contactos comerciales, incentivar la inversión extranjera, adquirir nuevos conocimientos, así como conocer nuevas tecnologías y nuevos productos o servicios.



Tipos de Misiones Comerciales

Por la finalidad de sus objetivos pueden ser:

- Prospección (en el marco de ferias).
- Netamente comerciales (con agenda de negocios).
- Tecnológicas y Académicas
- Mixtas.

Por la composición de sus participantes pueden ser:

- Generales o Multisectoriales.
- Especializadas o Sectoriales.




Etapas de una Misión Comercial.

- **PREPARACIÓN ANTES DE LA MISIÓN**
- **DURANTE LA MISIÓN COMERCIAL**
- **POST- MISIÓN COMERCIAL**

Cómo identificar Misiones Comerciales

- PROMPERU
- ADEX www.adexperu.org.pe
- Cámaras de Comercios y otros gremios empresariales
- Empresas privadas dedicadas a la organización de viajes de negocios o misiones comerciales.

A close-up photograph of a computer keyboard key with a shopping cart icon. The key is white and features a black outline of a shopping cart with a grid pattern on the basket. The background shows other keys on the keyboard, slightly out of focus. A semi-transparent black banner is overlaid across the middle of the image, containing the text "4. Medios Digitales - Market Places B2B".

4. Medios Digitales - Market Places B2B

LAS REGLAS DEL JUEGO HAN CAMBIADO

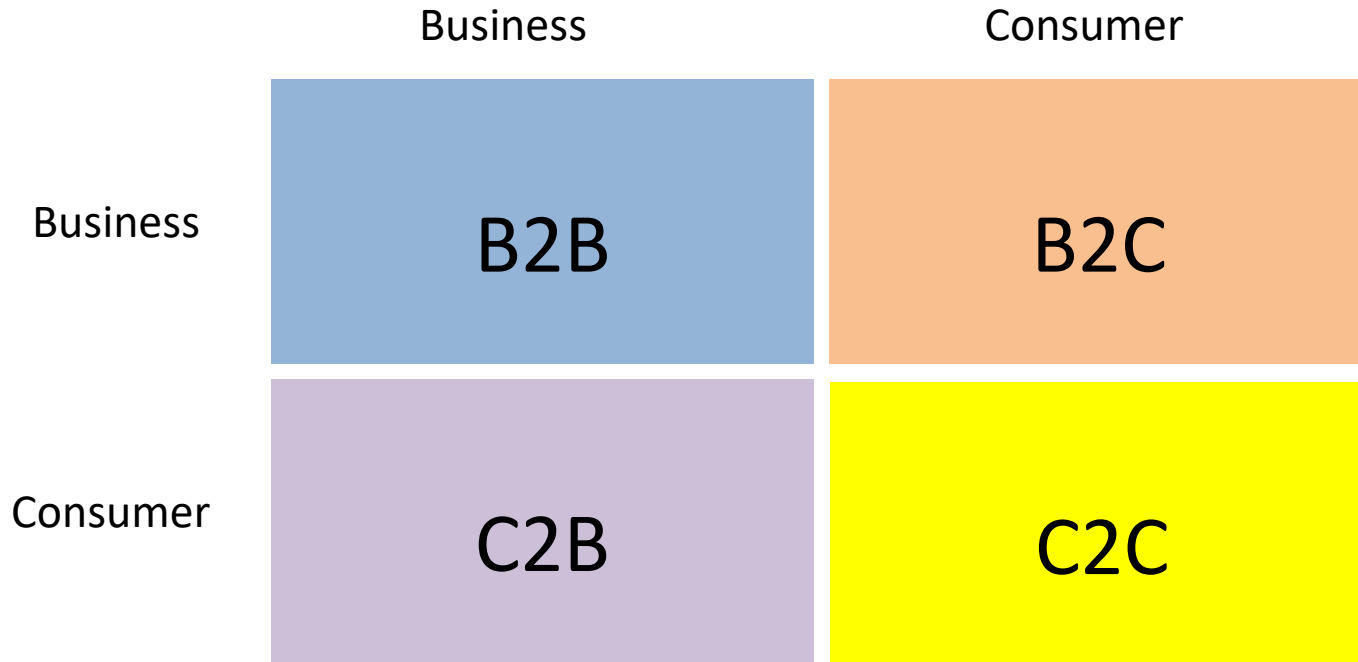
“Hoy en día, cuando los consumidores escuchan sobre un producto, su primera reacción es ‘Voy a buscarlo en Internet’.

Y emprenden una aventura de descubrimiento: sobre un producto, un servicio, un problema o una oportunidad.

En estos tiempos, usted no persigue a su competencia. No persigue la tecnología. Persigue a su consumidor”.

— RISHAD TOBACOWALA
DIRECTOR DE ESTRATEGIA E INNOVACIÓN,
VIVAKI

Modelo de Negocio



Modelo de Negocio

B2B

Servicio de empresas a empresas, puede ser de mayorista a minorista o autónomos. Se busca reducir costos.

B2C

Son entre una empresa y un usuario final o consumidor con el fin de adquirir un producto o servicio.

C2B

No tan común. Transacción de negocio originada por el usuario final, siendo éste quien fija las condiciones de venta a las empresas.

C2C

El sitio web sirve como plataforma de intercambio, en la cual, si se produce una transacción entre ambos interesados, la web obtiene una comisión.



BENEFICIOS DE PARTICIPAR EN MARKETPLACES B2B

Productos

Proveedores

Compradores

Buscar Productos

Seleccionar País /Región

Buscar

Busqueda avanzada

- ✓ Reducir costos de comunicación y aprovechar las distintas herramientas virtuales de promoción comercial.
- ✓ Contar con un nuevo canal de comercialización.
- ✓ Contacto comercial con clientes potenciales nacionales e internacionales los 365 días del año.
- ✓ Publicitar, exhibir productos o servicios sin necesidad de tener pagina web y/o contar con un canal de comercialización para promocionar tu sitio o pagina web.

PARADIGMAS y OBJECIONES



Productos

Proveedores

Compradores

Buscar Productos

Seleccionar País /Región

Buscar

Busqueda avanzada

- ✓ Son complicados y caros, son sólo para grandes empresas.
- ✓ Son impersonales, necesitamos hablar con nuestros clientes.
- ✓ Nuestros productos son especiales, no se puede comerciar con ellos electrónicamente.
- ✓ No son seguros ni confidenciales, no queremos revelar precios.
- ✓ Yo promociono mis productos en FACEBOOK y TWITTER y es suficiente.



Products **Search**

Post Buying Requests
 Post Your Products

Top Searches: Towel | Polar Fleece | Lace Fabric | Denim Fabric | Bed Sheet

Browser by Category

- Textile Raw Material
- Yarn
- Greige Cloth
- Fabric
- Apparel & Fashion
- Fashion Accessories
- Accessories
- Bedding
- Household Textile
- Leather Goods
- Bag
- Textile Handicraft
- Textile Machinery & Parts
- Chemical Additive
- Textile Stock

New Service Upgrade
Here for Your Sample Sourcing

Sample Center is Getting Online

[▶ SUBMIT YOUR REQUIREMENT](#)

[Service](#) | [Exhibition](#) | [Join in GlobalTextiles.com](#) | [Texpass](#)

Welcome to Global Textiles

[Sign in](#) | [Join Free](#)

[For Buyer](#) | [For Seller](#)

- ▶ Latest Products
- ▶ Latest Selling Offers
- ▶ Latest Companies
- ▶ Post Buying Offers

Contact US [S](#) [in](#) [f](#) [t](#)

Tel: +86-575-89976178
Email: support@globaltextiles.com

Featured Products



100%Polyester Jacquard



Blue T/C T/R Single Jersey



8103



5015

 Recibe la newsletter

¡Elige Aeroméxico!



Categorías

- Arte
- Adornos de Navidad
- Alfombras y tapices
- Bebés y niños
- Bolsos
- Cajas
- Calzado, zapatos
- Complementos
- Cosmética
- Cuadros
- Disfraces y máscaras
- Esoterismo
- Espejos
- Figuras y esculturas
- Hogar
- Instrumentos musicales
- Joyería y bisutería
- Juegos de mesa
- Lámparas, iluminación
- Miniaturas
- Muebles
- Mundo Geek
- Papelería
- Piedras talladas y cantería
- Ropa, vestuario
- Souvenirs, recuerdos
- Suministros
- Textil hogar
- Velas y portavelas
- Vintage
- Otras categorías

Filtros de búsqueda

Selecciona precio

- Menos de 50 €
- 50 € - 150 €
- 150 € - 500 €
- 500 € - 1000 €
- Más de 1000 €



REBAJAS

Diseños exclusivos con rebajas de hasta el 50%

VER DESCUENTOS



30%

Anillo cerámica y... ~~6.00€~~
Afalagu Cerámica **4.20€**
















15%

Camiseta my garden ~~15.00€~~
El Duende Y La Luna **12.75€**

Artesanías destacadas

[Ver más »](#)

 <p>Pendientes de cuent... Joyería Ucrania 4.53€</p>	 <p>Pendientes grandes ... Regalos Con Corazón España 40.00€</p>	 <p>Pulsera vinilos de ... Dadelos Complementos España 9.00€</p>	 <p>15%</p> <p>Collar turquesas co... Have A Flower Day 16.50€ España 14.03€</p>
 <p>Broche con flores Carmeluxi España 10.00€</p>	 <p>Cuello con botones Caricias De Lana España 10.00€</p>	 <p>Cuello con botones Caricias De Lana España 10.00€</p>	 <p>Brazalete Mixcelánea España 20.00€</p>
			



Te ayudamos a
internacionalizarte a través de
los mercados electrónicos

Qué es eMarketservices

<http://www.emarketservices.es>



MUCHAS GRACIAS

César Guevara Linares

Cel. Whatsapp +51 966814745

***Correo: info@fullbusinessglobal.com
cequeliit@gmail.com***