

■ Claves competitivas

■ Segmentación

■ Oportunidades comerciales

Cómo abordar la internacionalización: Inteligencia competitiva

■ Diferenciación

■ Dinámicas de mercado

Internacionalización de mi negocio

- ¿Por dónde empiezo?
- ¿Qué necesito saber?
- ¿Cuánto va a costarme?
- ¿Cuándo podré ver los resultados?



Internacionalización de mi negocio

■ ¿Por dónde empiezo?



Cámara de Comercio:

Información a la empresa:

- ✘ Básicos: partidas arancelarias, barreras de entrada, impuestos y aranceles, Incoterms, etc.
- ✘ Documentación necesaria para la exportación.
- ✘ Asegurar el cobro, riesgo clientes

Internacionalización de mi negocio

■ ¿Por dónde empiezo?

Cámara de Comercio:

Diagnóstico de la empresa con proyección internacional:

- ✗ IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA
- ✗ **Producto:** oferta diferenciadora/ híper especialización?
- ✗ **Precio:** adecuación según demanda y competencia
- ✗ **Distribución:** *push* en el canal; canales alternativos que reducen la presencia de competidores?
- ✗ **Comunicación:** segmentación?

IDENTIFICAR LA NECESIDAD



Internacionalización de mi negocio

■ ¿Qué necesito saber?

Mercados de oportunidad:

- ✗ Estadísticas e informes
- ✗ Selección de mercados en base a parámetros clave del sector
- ✗ Potencial de la zona geográfica
- ✗ Claves de acceso / canales
- ✗ Análisis de competidores → conocer sus productos y estrategias comerciales



Internacionalización de mi negocio

■ ¿Cuánto va a costarme?

Salvo raras excepciones, de oportunidades de negocio muy concretas, hay que tener en cuenta:

- ✓ **RR.HH:** imprescindible hablar inglés, experiencia Comercio Exterior importante, reparto de tareas.
- ✓ **Tiempo:** acopio de información >> organismos, búsquedas en internet.
- ✓ **Económico:** información solicitada, viajes de prospección, material promocional y ferias.
- ✗ Aprovechar **SINERGIAS/ NETWORKING:** reducir riesgos y gastos multiplicando y fortaleciendo la oferta.



Internacionalización de mi negocio

■ ¿Cuándo podré ver los resultados?



- ✘ El proceso de salida al exterior es largo de ahí que la preparación previa de la empresa y el acopio de información sea vital para reducir gastos de un “viaje sin rumbo, sin objetivos claros”, así como los riesgos de una mala elección inicial que pueden provocar la exclusión del producto/servicio del mercado de destino.
- ✘ Acortar plazos: **INTELIGENCIA COMPETITIVA**

Globalroute
orientación internacional

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN

PLAN DE ACTUACIONES: "LIBRO DE RUTA"

PLAN DE INICIACIÓN



Sensibilizar y ayudar a las empresas a iniciarse en la exportación

PLAN DE EXPANSIÓN/ CONSOLIDACIÓN



Ayudar a las empresas a ampliar y consolidar el posicionamiento en sus mercados

inicia

amplia

consolida
fortalece posiciones

- Posicionamiento online (e-Market)
- Estrategia y selección de mercados (Market Impulse)
- Estrategia de acceso (Start Market)
- Listados cualificados Clientes y Competidores (Cualifica2)
- Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE)
- PIPE Seguimiento
- Jornadas informativas país y Seminarios Internacionalización

- Viajes de Prospección (PPX)
- Promotor en destino para grupos (Market Landing)
- Oportunidades comerciales y claves de acceso (Onexport)
- Grupos de Promoción
- Subcontratación Industrial
- Licitaciones Internacionales
- Jornadas y Seminarios
- Asesoramiento personalizado

- Marca y comunicación (Brandex)
- Marca online (e-brandex)
- Distribución (Win-Market)
- Rastreo Competencia Internacional (RCI)
- Jornadas y Seminarios
- Qualicer
- Asesoramiento en Implantación
- Servicio de Información a la carta

Comunidad de Negocios online - GLOBBAREA

Comunidad de Negocios online

www.globbarea.com



1- Promoción online permanente: feria 3D

■ Marketing directo para compradores – Campañas de actuación en mercados de oportunidad

- ✗ Promoción/posicionamiento por mercado
- ✗ Adaptación de contenidos
- ✗ Búsqueda de contactos por canal de distribución
- ✗ Invitación acceso mundo 3D a potenciales clientes
- ✗ Posicionamiento ofertas empresa participante y búsqueda de demandas
- ✗ Refuerzo de marca/posicionamiento individual en Internet

■ Blogging para prescriptores y dinamización redes sociales

- ✗ <http://www.dcoarte.com> (Hábitat) - México/Chile
- ✗ <http://dcoartebrasil.blogspot.com> (Hábitat) – Brasil
- ✗ <http://www.dcoarte.ru> (Hábitat) – Ucrania/Rusia
- ✗ <http://materiaismaquinasparaceramica.blogspot.com> (Tecnologías y Mat. Primas) – Brasil
- ✗ <http://gourmetfromspain.blogspot.com> (Agroalimentario gourmet) - Reino Unido

■ Videomarketing : Canal Tv Globbarea

- ✗ <http://www.globbarea.tv>

Comunidad de Negocios online

www.globbarea.com



2- Servicio de Trading Virtual:

- Posicionamiento de ofertas para dar salida a stocks
- Búsqueda de demandas cualificadas en los principales marketplaces verticales y horizontales.

3- Comunidad que potencia sinergias sectoriales y cooperación empresarial, para abordar de forma conjunta proyectos: Alertas de Oportunidad.

4- Plataforma interactiva de apoyo a actuaciones de promoción: misiones, ferias,..

■ Claves competitivas

■ Segmentación

■ Oportunidades comerciales

Si está interesado en obtener más información sobre nuestros servicios póngase en contacto con nosotros y estableceremos una hoja de ruta personalizada para su proceso de internacionalización:

[Cristina Martínez: cmartinez@camaracastellon.com](mailto:cmartinez@camaracastellon.com)

■ Diferenciación

Muchas gracias por su atención

Dinámicas de mercado