

READY ?

PREPARADO ?

El Programa READY - Preparados para exportar! va dirigido a empresas no exportadoras o con poca experiencia internacional, con el objetivo de que puedan contar con un servicio de información y consultoría de comercio exterior a medida para prepararse en el camino de la internacionalización de su empresa.

El programa consta de:

- 5 webinarios online de formación relacionada con comercio exterior, puntos a tener en cuenta, búsqueda de información de interés, herramientas públicas disponibles, entre otras claves para el diseño acertado de un plan de internacionalización.
- Entrevista personal mediante videoconferencia con cada empresa para detectar sus necesidades e intereses.
- Informe personalizado al final del programa que incluya información estadística internacional de las importaciones y exportaciones de su partida arancelaria, listados de importadores, análisis de competidores internacionales y plan de acciones de promoción.

¡Aún estás a tiempo para inscribirte!



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior





W1 - 11/06/2021 - ¿ESTÁS PREPARADO PARA INTERNACIONALIZARTE?

Veremos qué preguntas debe hacerse una empresa para conocer si está preparada para internacionalizarse o no.

Las áreas de la empresa que se analizarán son:

1. Estructura y recursos.
2. Producto y Proceso productivo.
3. Competencia.
4. Clientes.
5. Política comercial, marketing y comunicación.
6. Riesgos CDTRIP.

W2 - 18/06/2021 - ¿CÓMO HACER UN PLAN ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN?

Existen diferentes métodos de afrontar la internacionalización, desde el método de Upsala hasta la teoría de redes pero en cualquier sistema siempre va a ser necesario establecer una hoja de ruta de forma que todo el equipo involucrado esté alineado en conseguir los mismos objetivos.

La forma más eficiente de elaborar esta hoja de ruta es a través de un Plan Estratégico de Internacionalización (PEI).

En este webinar veremos qué apartados debe contener este plan y cómo llevarlo a cabo.

1. Método Canvas.
2. Propuesta de valor única. DAFO
3. Partners estratégicos.
4. Selección de países.
5. Segmentos/nichos y canales de venta.
6. Competidores internacionales.
7. Presupuestos, plan de acciones y control.



W3 - 25/06/2021 - ¿CÓMO SELECCIONAR LOS MERCADOS INTERNACIONALES?

Esta etapa dentro del proceso de internacionalización es crítica ya que si elegimos mal los mercados a abordar podemos hacer perder muchos recursos valiosos a la empresa que luego no se pueden recuperar.

Analizaremos qué variables input y output e información debemos recopilar antes de tomar una decisión contrastada y objetiva sobre los mercados prioritarios a los que dirigirse:

- Variables y su ponderación.
- ¿Dónde conseguir la información?.
- Normativa y legislación.
- Efecto covid.
- Elección del top-5.

W4 - 02/07/2021 - ¿QUÉ CANALES DE VENTA OFF-LINE Y ON-LINE PUEDO UTILIZAR?

Una vez conocemos el o los países que queremos abordar e introducir nuestros productos o servicios, el siguiente paso es conocer por dónde vamos a introducirlos, es decir, a través de qué canales de venta o distribución llegaremos a nuestros clientes potenciales.

Dependiendo del perfil de cada empresa, producto o el país objetivo, podremos utilizar unos canales directos, indirectos o de otra naturaleza:

1. Canales de venta offline (tradicionales).
 - 1.1. Importadores, distribuidores, mayoristas, detallistas, cadenas de establecimientos o consumidor final.
 - 1.2. Agentes comerciales y prescriptores.
 - 1.3. Piggy-back o productores.
 - 1.4. Filiales, joint-ventures o partners.
2. Canales de venta online.
 - 2.1. Markeplaces B2B- B2C.
 - 2.2. Ferias virtuales.
 - 2.3. Tienda online propia.



W5 - 09/07/2021 - ¿QUÉ HERRAMIENTAS PÚBLICAS Y FUENTES DE INFORMACIÓN CONTRASTADAS PUEDO UTILIZAR?

Vivimos en la era de la información pero un exceso de esta o no tener acceso a la información de calidad o que más necesita nuestra empresa nos puede llevar a la toma de malas decisiones. Veremos las herramientas públicas que están al alcance de las empresas para conseguir tomas de decisiones más acertadas.

Organismos públicos y sus herramientas de internacionalización:

- Globales (OCM, ONU, etc)
- Europeos
- Estatales
- Autonómicos
- Provinciales



PARA PARTICIPAR:

- Tu empresa no puede superar el 20% de porcentaje de exportación respecto al total de las ventas.
- No puede ser exportadora regular (haber realizado exportaciones en los últimos 4 años de manera consecutiva).
- Para poder obtener el informe completo final, la empresa deberá haber participado en las 5 sesiones formativas así como en la reunión online con un técnico de IPEX.

INSCRIPCIÓN:

Para formalizar tu inscripción pulsa [aquí](#)

MÁS INFORMACIÓN:

T. 925 259 100

E. programas@ipex.es