

La innovación como el motor competitivo para el desarrollo exportador



PUNTO DE PARTIDA: la innovación en la PyME exportadora

2 Tipos de innovación:

- a) *de producto*, consistente en renovar los bienes y servicios que las empresas ofrecen a los mercados
- b) *de proceso*, relacionado a la forma en que estos son producidos, distribuidos y comercializados.

Innovaciones radicales Vs. Incrementales

¿Qué perseguimos?

INNOVACIÓN → PRODUCTIVIDAD → COMPETITIVIDAD

El proceso de desarrollo de mercados de destino: la oferta exportable innovadora y las ventas sostenidas.

- ✓ Definición del destino
- ✓ Prospección comercial
- ✓ Desarrollo del plan de exportación innovador



DEFINICIÓN DE DESTINO

Responder concretamente a la pregunta: ¿Cuál es el mercado de destino mas conveniente para mi caso?

- ✓ Flujos de comercio
- ✓ Acuerdos Comerciales
- ✓ Proximidad geográfica
- ✓ Lazos culturales
- ✓ Mercados de 2da oportunidad

¿Definición de destino?

Perfil de la empresa y sus productos: factores de éxito comercial.



CATALOGO

plantas



Art.036

Ejemplar piramidal topiario,
Forma: tridimensional,
Estructura: Tronco
Base: Piedra volcánica, Follaje
casuerina. Medidas: A elección

Planta

Detalle



Art.051

Ejemplar Piramidal, forma
tridimensional, Estructura: tronco
Base. Piedra volcánica, Follaje:
Rimus Leucodermis con guarda
opcional. Medidas: A elección.

Planta

Detalle

LA EMPRESA

PLANTAS VIVIFICADAS

GALERIA

MISION

MUESTRARIO



PLANTAS & FLORES VIVIFICADAS

DEFINICIÓN DE DESTINO

¿Estoy preparado para vender en él? ¿Cómo innovar mejorando mis productos o procesos?

Temas a indagar:

- ✓ Competencia nacional y extranjera
- ✓ Factores de éxito comercial
- ✓ Canales de comercialización
- ✓ Precios
- ✓ Formas de promoción
- ✓ Marcas
- ✓ Opinión de consumidores
- ✓ Otros

EL PLAN DE EXPORTACIÓN: Productos

La definición del producto de exportación:

- ✓ Diferenciadores: mejoras y adaptaciones
- ✓ Usos
- ✓ Marcas
- ✓ Tamaño
- ✓ Etiquetas
- ✓ Colores
- ✓ Exhibición
- ✓ Otros

EL PLAN DE EXPORTACIÓN: Canales de comercialización

¿Cuál es el canal de llegada al último eslabón en la cadena de compra?

- ✓ Fábrica (semielaborados)
- ✓ Importador/ distribuidor
- ✓ Intermediario
- ✓ Distribución Propia
- ✓ Franquicias
- ✓ Tiendas
- ✓ Consumidores finales
- ✓ Otros

EL PLAN DE EXPORTACIÓN: Políticas de precios

Contenidos y condicionantes de los precios:

- ✓ Cantidades: mínimas, medias y máximas.
- ✓ Descuentos: prorrateo de gastos fijos Vs. Descuento comercial
- ✓ La Financiación al cliente y su inclusión en los costos
- ✓ La administración del riesgo cambiario: integración en los precios.
- ✓ Cálculo base vs. Política de precios

¿Son los precios la variable mas importante de una oferta? ¿Cómo innovar en ellos?

EL PLAN DE EXPORTACIÓN: Formas de promoción

¿Cuál es la forma de promoción para tomar contacto con el potencial cliente del exterior?

- ✓ Ferias
- ✓ Misiones comerciales
- ✓ Eventos de demostración o degustación
- ✓ Internet: web propia, marketplaces, comunidades, etc.
- ✓ Cámaras binacionales
- ✓ Embajadas
- ✓ Otras

¿Apoyo promocional al comprador?

GRACIAS!!!

