



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

MÓDULO 2

MARKETING INTERNACIONAL



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

Marketing Internacional

Sergio Corian
Arquitecto/ Marketing Coach



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Marketing Internacional

- Desafíos de este Módulo 2 de FHE
- TU Plan de Marketing Internacional



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

≥ De dónde venimos?

Módulo 1

Martes 30 de abril

09:00 - 12:00 horas

Actualidad y tendencias del comercio mundial de bienes y servicios.

Ventajas de exportar y plan de internacionalización.

Facilitadora



Gabriela Castro

Economista recibida de la Universidad de Durham (Inglaterra). Fundadora de la empresa consultora en negocios internacionales, Sunny Sky Solutions.

Es exportadora de servicios y entiende de primera mano los desafíos que la internacionalización implica. Se ha especializado en mercados latinoamericanos, apoyando a sus clientes en diseñar planes de internacionalización y en todos los aspectos asociados con su ejecución.

Sus áreas de especial interés son los estudios de mercado y la búsqueda de socios comerciales.



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

corianmarketing



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

Hacia dónde vamos ➤

Módulo 3

Miércoles 26 de junio

Estrategia y gestión.

Facilitadora



Marieta Sudy

CEO de MSUDY Consulting y MSUDY Panels. Docente UCU Business School. Directora de Programa Formación Comercial.

Consultora de empresas y negocios, especializada en marketing, comunicación y estrategia.

Comenzó su carrera profesional en Sudy & Compañía en 1982, empresa que luego fue adquirida por el grupo multinacional Unilever.

Hace 20 años es consultora y docente, teniendo entre sus clientes a empresas de distintos rubros e industrias como estudio Guyer & Regules, Universidad de Montevideo (UMPE), ShellmanWealth, Los Nietos S.A., Pagnique S.A. y Banco Santander, entre otros.



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

corianmarketing



Programa de Formación en Habilidades de Exportación

≥ ≥ Hacia dónde vamos

Módulo 4

Jueves 25 de julio
09:00 - 12:00 horas

Ventas y negociación internacional.

Facilitador



Simón Fuhrman

Director de Fuhrman & Asociados. Comenzó su carrera profesional hace casi 30 años y fue vendedor, supervisor, gerente comercial, director ejecutivo y socio en empresas y organizaciones nacionales y multinacionales, en sectores como software y tecnología, comercio, consumo y servicios.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en venta consultiva y es representante para Latinoamérica de Solution Selling®, metodología de mejora de productividad de ventas con presencia en más de 50 países y más de un millón y medio de personas certificadas en el mundo.



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

corianmarketing

El desafío de este Módulo 2

UNA IDEA!



para encarar y desarrollar **TU** (NO, “UN”)
PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

Qué es Marketing?

Un PUENTE



Qué es Marketing?

Un PUENTE



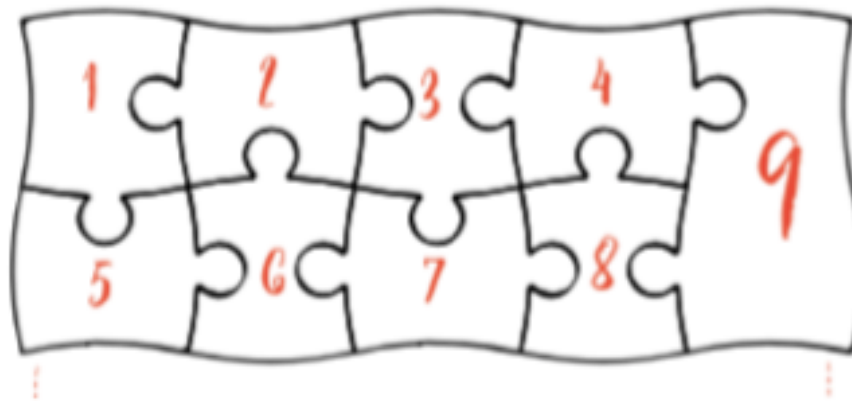
Qué es Marketing?

Un ACELERADOR



Qué es Marketing?

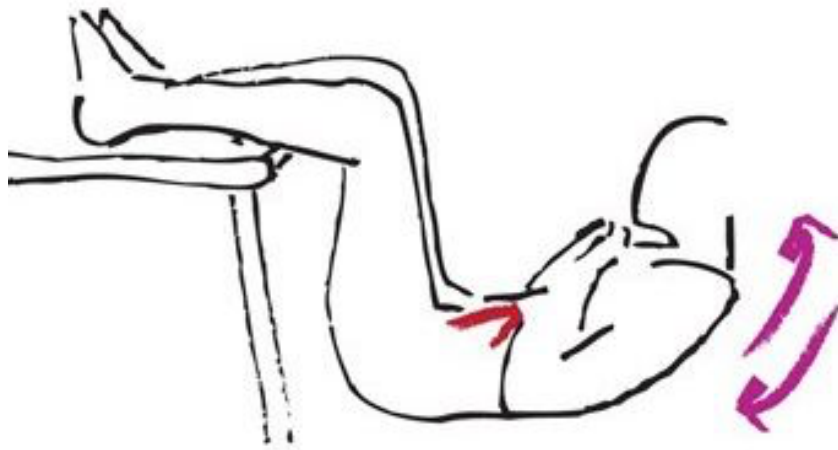
Un ROMPECABEZAS



Qué es Marketing?

LOS ABDOMINALES

un sistema x repetición





El “embudo” para firmar un contrato u orden de compra

Que **"ELLOS"** (potenciales clientes)
se enteren de lo que ofrece

Contactarlos, o que se pongan en
contacto con su Empresa/Estudio/

Que le soliciten una propuesta

Que lo comparen/
y que negocien



Imagina quiénes serían tus 5 Clientes “IDEALES”

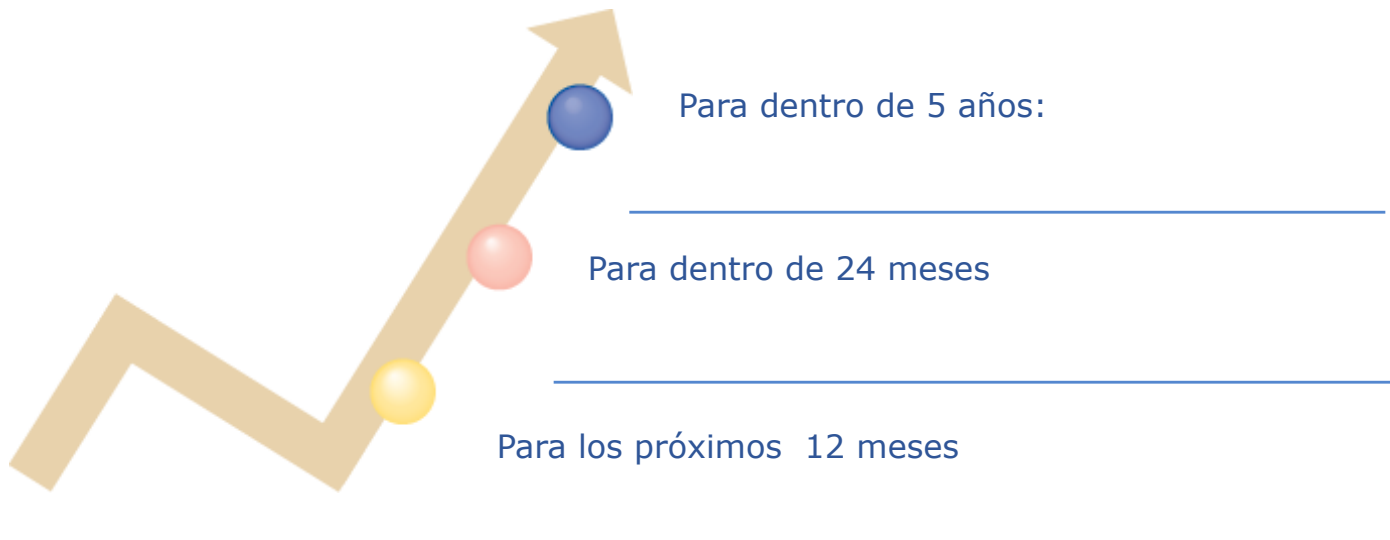
- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

Para poder iniciar, necesitamos saber

QUÉ Productos o Servicios tienes para **VENDER**,
que sean **DISTINTOS** a su **COMPETENCIA**,
por los cuales **ALGUIEN** (Empresa, Entidad o Persona)
DE OTRO PAÍS,
esté dispuesto a comprar o contratar,
pagando **BUEN DINERO** por ello.

Objetivos

Para qué queremos exportar?

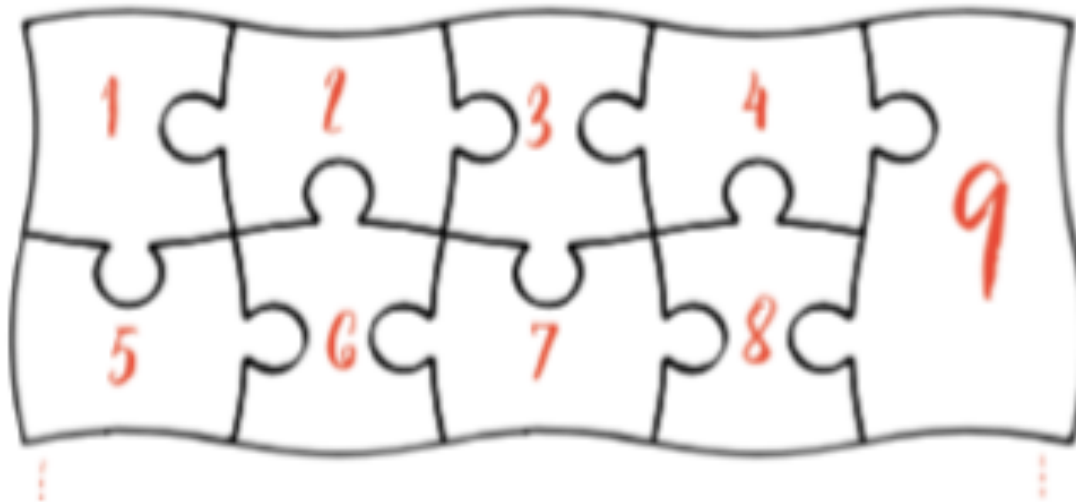


Proceso de Marketing



“Mix” de Marketing

Las 9 “Ps”



P1

PRODUCTO o SERVICIO

QUÉ/...s?

A QUIÉN/es?

de QUÉ PAÍS/es?



P2

PRECIO

FOB (Free on board)

CIF (costo, seguro y flete)

CIP (carriage, insurance paid)

Forma de Pago

Lugar de pago

P3

PROMOCIÓN

Herramientas de **P**resentación

Herramientas de **P**romoción

Herramientas de **V**enta

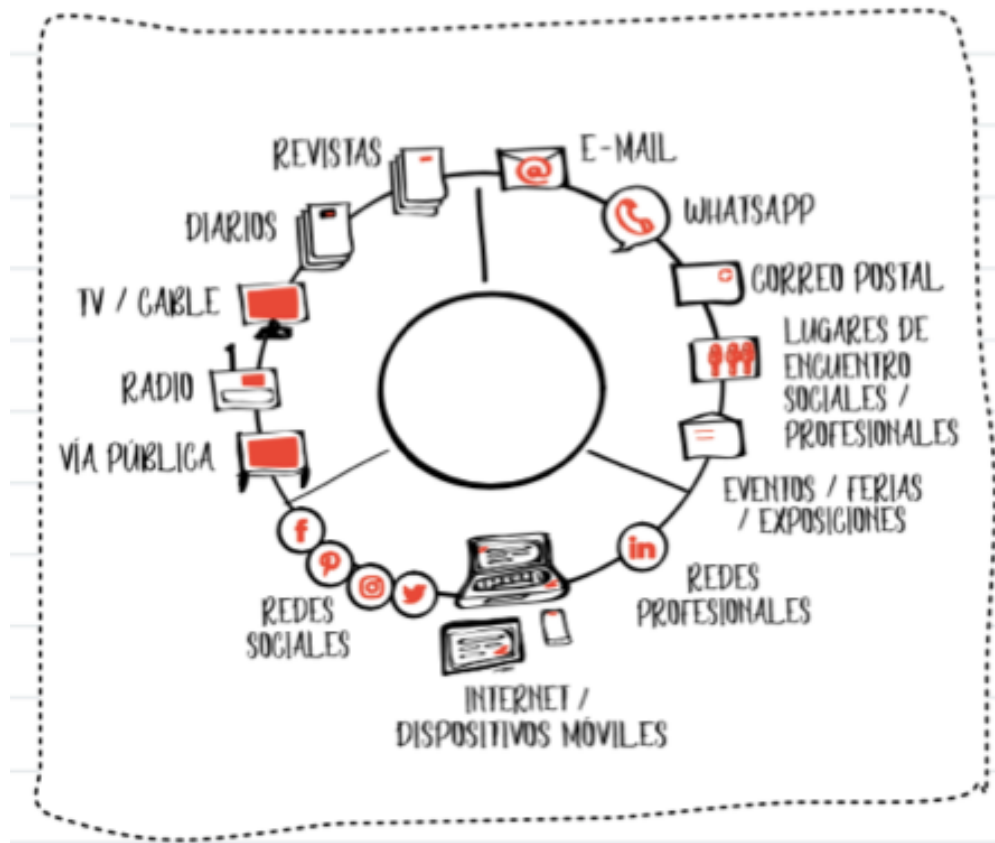
cont. **P3**
PROMOCIÓN

Acciones de **Presentación**

Acciones de **Promoción**

Acciones de **Venta**

cont. **P3** PROMOCIÓN



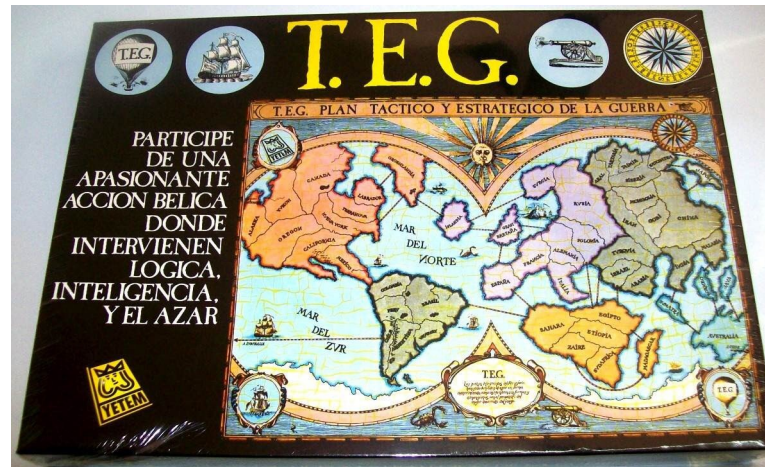
P4

ALCANCE GEOGRÁFICO



cont. **P4**

ALCANCE GEOGRÁFICO/ TU ESTRATEGIA?



P5

POSICIONAMIENTO



P5

POSICIONAMIENTO

Por Producto o Servicio
en sí mismo

Por diferenciación
respecto de otros

Por origen?

Por?

P6

PERSONAL / EQUIPO

Local
(Uruguay)

Internacional
(en cada país objetivo)

Otros
(multinacional)

P7

PLAZOS

de Producción/Generación

de Traslados/Envíos/ Shipping

de Entrega Efectiva

de Postventa

de Garantía

Otros (vigencia contrato?)

P8

PERCEPCIÓN

Nota x cada “Asignatura”
(por cada una de las 7 “Ps” anteriores)

= TU “boletín de Calificaciones”

P9

“THE PURPLE COW” *

Único

Distinto

Diferente

MUY DIFERENTE

*** en el país de destino**



CRONOGRAMA DE “LANZAMIENTO”

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
GENERALES						
CONTACTOS						
MERCADO 1						
MERCADO 2						

PRESUPUESTO DE “LANZAMIENTO”

“Mano de Obra”
(honorarios, tiempos)

Materiales

Viajes, Comunicaciones,
“Deliverys”

PRESUPUESTO DE DE MARKETING

PRESUPUESTO INICIAL:

De desarrollo (diseño y producción) de herramientas
de Presentación y de Promoción

PRESUPUESTO DE LANZAMIENTO

Inicio de acciones

PRESUPUESTO DE IMPULSIÓN y MANTENIMIENTO

Mensual y ANUAL (todos los años!)



QUIÉN ESTARÁ A CARGO?

Quién será
EL RESPONSABLE
del Marketing Internacional
dentro de tu Empresa o Estudio?

Cuándo,

Cómo,

con qué recursos?

¡GRACIAS!

exportaciones@uruguayxxi.gub.uy

www.uruguayxxi.gub.uy/es/quiero-exportar/

@uruguayxxi



Programa de Formación en Habilidades de Exportación



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Para seguir en contacto

Arq. Sergio Corian
Marketing Coach

corianmarketing



+54 911 44702455



sergiocorian@gmail.com



Basavilbaso 1350
8vo Piso – Of. 804
(1006) Buenos Aires
Argentina



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

corianmarketing