

# ¡LANZATE A EXPORTAR!

DISEÑA Y DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN MERCADOS EXTERIORES

## DEFINE LOS EJES BÁSICOS DE TU PLAN DE EXPORTACION

Programa diseñado por Cámara de Comercio e Industria de Teruel para apoyar a las pymes que deciden iniciarse en la internacionalización.

Las empresas participantes:

- Planificarán de forma individualizada su salida al exterior
- Definirán la estrategia más adecuada a su producto.
- Seleccionarán sus mercados prioritarios.
- Identificarán la forma de acceder a ellos y, en definitiva, elaborarán su propio Plan de Internacionalización

### DIRIGIDO A:

- Pymes que estén dando sus primeros pasos en mercados exteriores, pero sin una estrategia internacional definida y consolidada.
- Pymes sin experiencia exportadora que quieran conocer los pasos necesarios para hacer realidad sus ventas al exterior.

**COMPITE CON ÉXITO  
EN MERCADOS  
EXTERIORES**

### ¿QUE TE OFRECEMOS?

- Asesoramiento personalizado para diseñar el Plan de Internacionalización de tu empresa.
- Ayudas económicas para servicios externos: 50% de los gastos necesarios para prepararte en tu estrategia de internacionalización.

### 4 SESIONES DE TRABAJO:

El taller se estructura en **cuatro sesiones** de trabajo. Viernes tarde y sábado mañana. Meses de enero y febrero.

Paralelamente a estas sesiones, el consultor se desplazará a las empresas para realizar una consultoría de forma individualizada.

**MÁXIMO  
3  
EMPRESAS**

## **SESION 1: PUEDO Y DEBO EXPORTAR.**

El primer paso para una pyme que quiere vender en el exterior, consiste en medir su potencial de internacionalización:

- La empresa debe hacer una reflexión y eliminar las dudas sobre si puede, debe y quiere exportar. Eliminar estas incógnitas le permitirá afrontar las acciones necesarias, convencido de que sigue el proceso adecuado.
- La empresa debe diseñar una estrategia idónea y consolidada, para competir con éxito en mercados exteriores.
- La empresa aprenderá y será capaz de aplicar las herramientas estratégicas necesarias para perfilar su plan de negocio internacional y a tomar decisiones estratégicas en su salida al exterior.

## **SESION 2: SELECCIÓN DE MERCADOS.**

- En la selección de mercados es fundamental trabajar en aquellos que la empresa tenga mayores posibilidades de éxito
- Se guiará a la empresa para seleccionar los mercados objetivo más interesantes para su producto.
- La elección de la forma de entrada a los nuevos mercados es una decisión de gran trascendencia para la empresa, ya que tiene efectos directos sobre los recursos empleados, sobre los riesgos que se asumen y sobre el control de las operaciones.

## **SESION 3: CALCULO DEL PRECIO Y MEDIOS DE COBRO.**

- Llega el momento de definir y calcular el precio de mi producto en el mercado seleccionado, así como la forma de cobro, como asegurar mis operaciones, como redactar los contratos internacionales, elegir el INCOTERM adecuado....etc
- La empresa hará una planificación exhaustiva de los trámites administrativos necesarios para garantizar y asegurar la operación al menor coste posible.

## **SESION 4: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL.**

- La empresa trabajará y diseñará su propia política de comunicación en el exterior. Las acciones de promoción y Marketing on-line y off-line que le servirán para alcanzar el posicionamiento deseado en el mercado objetivo.
- El empresario conocerá los apoyos económicos y recursos que existen para apoyarle en todo este proceso.
- Finalmente el último día, se realizará la sesión de cierre del Programa, para la puesta en común de los planes de exportación diseñados, al objeto de identificar sinergias de colaboración y beneficiarse de posibles acciones agrupadas: recursos humanos compartidos, promoción conjunta, transporte y logística...

## **AYUDAS ECONOMICAS PARA SERVICIOS EXTERNOS (50%):**

**Gastos de puesta a punto:** Diseño de catálogos en idiomas, webs, etiquetado..

**Acción de promoción comercial:** Visita a feria o eventos similares.

**Viaje de prospección comercial:** Agenda comercial en el mercado objetivo.

**Búsqueda de recursos humanos para la internacionalización.**

Información e Inscripciones:

Cámara de Comercio e Industria de Teruel. [exterior@camarateruel.com](mailto:exterior@camarateruel.com) Tfno: 978 61 81 9