



# Consejos prácticos para comenzar en la exportación:

Evento OPEN DAYS "ASTUREX"  
23 de enero de 2025

*"Explorar el mercado global puede ser emocionante y desafiante"*



por Marta Corral López

# Introducción:

## El camino hacia el buen exportador

### ¿POR QUÉ EXPORTAR?

- Diversificación de mercados
- Incremento de ingresos y sostenibilidad
- Posicionamiento global de la marca
- Nuevas oportunidades y alianzas estratégicas estratégicas

Explorar nuevos mercados es una oportunidad oportunidad para aumentar las ventas, diversificar el negocio y fortalecer la marca.

### Objetivo de esta session:

Proveer algunos consejos prácticos para que las que las empresas asturianas comiencen su andadura en la exportación.

La exportación requiere planificación, investigación y adaptación a las necesidades del necesidades del mercado extranjero.



# Evaluación Inicial: Analiza tu situación actual

## 1 Realiza un diagnóstico de tu empresa:

Evaluar la capacidad de producción, recursos humanos y financieros y logística para atender el mercado externo.

## 2 Análisis de productos o servicios

Identifica las ventajas competitivas, lo que puede tener potencial de éxito en otros mercados.

## 3 Estrategías de negocio

Evaluar el modelo de negocio actual y adaptarlo a las necesidades del mercado extranjero.

# Investigación de Mercados:

## Selecciona los mercados adecuados y comprende al cliente

### 1. Análisis de la Demanda

Realiza un estudio de mercado, tendencias, tendencias, competencia y la demanda; los demanda; los potenciales compradores y compradores y sus necesidades.

### 2. Factores clave:

Idiomas, regulaciones y cultura empresarial

### 3. Herramientas y recursos disponibles

- Bases de datos (ejemplos de ASTUREX e ASTUREX e ICEX)
- Informes sectoriales
- Participación en ferias y eventos internacionales



# Estrategia de Entrada al Nuevo Mercado: Definir el Camino

## 1. Selección de Canal

Elegir el canal de distribución más adecuado para el producto o servicio.

## 2. Estrategia de Precio

Definir una estrategia de precio competitiva que atraiga a los clientes objetivo.

## 3. Marketing y Comunicaciones

Desarrollar una estrategia de marketing efectiva para llegar al público objetivo.

# Aspectos Legales y Logísticos: Garantizar el Éxito

- Lay Contracts
- Offices & wicels
- Invoices & Ingione
- Shipping Label Numbers
- Tracking Numbers
- Tracking Numbers



## Acuerdos Comerciales

Investigar y comprender los acuerdos comerciales relevantes.  
¿Certificaciones y requisitos legales?



## Logística

Planificar el transporte, almacenamiento y envío de los productos.  
productos. INCOTERMS y seguros.



## Documentación

Conocer los requisitos de documentación para la exportación.  
¿Propiedad intelectual y protección de la de la marca?

# Promoción Internacional:

1

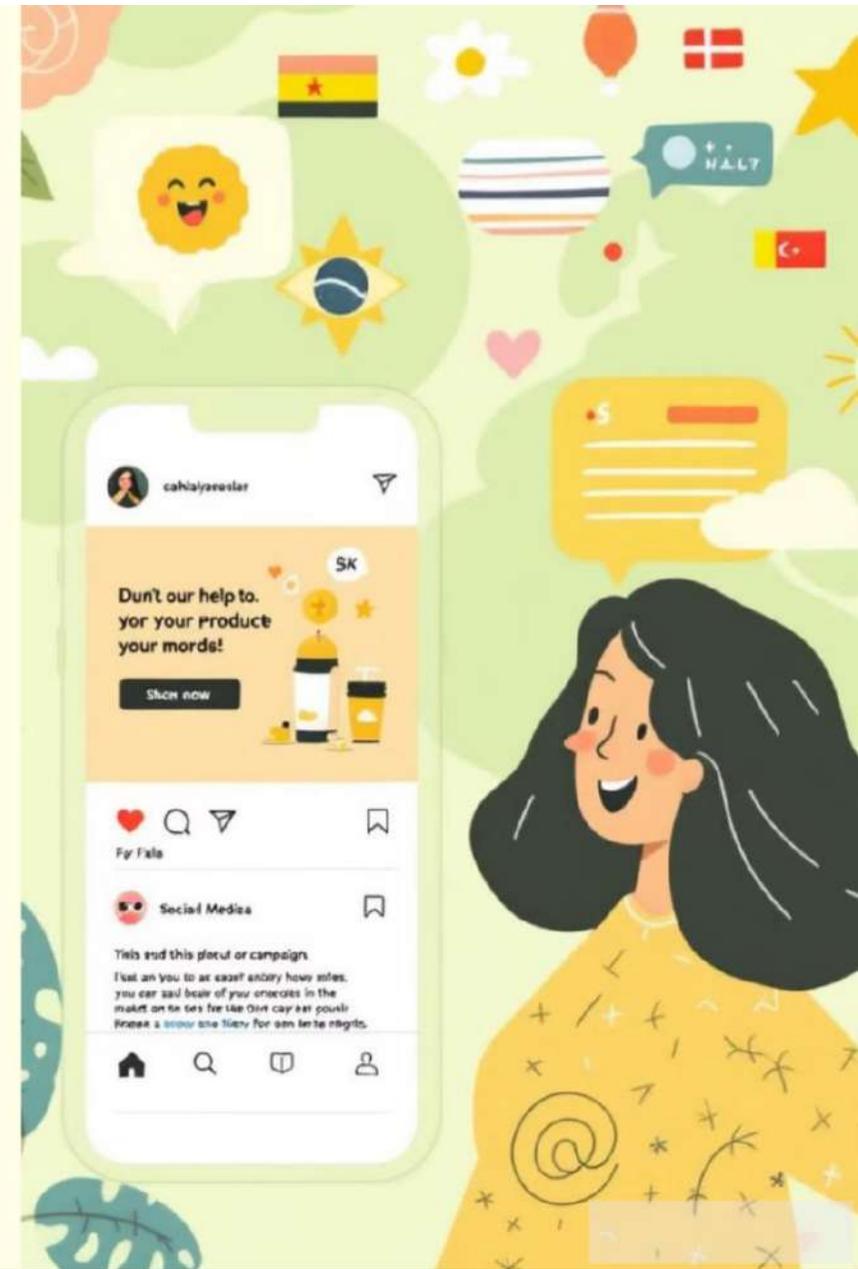
Marketing Digital: Diseñar un plan de marketing internacional. Utilizar plataformas online para alcanzar a alcanzar a potenciales clientes.

2

Relaciones públicas: Construir relaciones con medios de de comunicación internacionales.  
Crea relaciones duraderas: Servicios de postventa de calidad.

3

Participación en ferias y misiones comerciales:  
Generar contactos. Networking y alianzas locales.





## Medición y mejora continua: Adaptarse y crecer

1

Análisis de ventas: Monitorear el desempeño de las ventas en el mercado mercado extranjero. Mide KPIs, cuotas de mercado.

2

Análisis del cliente: Obtener retroalimentación de los clientes para mejorar la mejorar la experiencia.

3

Adaptación de la estrategia: Ajustar la estrategia de exportación según los resultados obtenidos. Analiza errores y aciertos. Mantén una mentalidad flexible y abierta.

# Recursos y Apoyo: Acompañamiento en el Trayecto





La exportación es un viaje emocionante que requiere dedicación, investigación y adaptación. No dudes en consultar si tienes alguna pregunta o si necesitas orientación adicional.

¡ GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN !

Contacto: [marta@thegoodexporter.com](mailto:marta@thegoodexporter.com)



**THEGOODEXPORTER**

Legal advice & International trade