



# Export University

Como Construir una Red de Negocios en el Exterior?



# CONCEPT II®

## Agenda

- **Quienes Somos...**
- **Preparándose para su primera venta**
- **La venta**
- **Cumplir con regulaciones de USA y otros países**
- **Determinar mercados viables**
- **Como identificar y seleccionar representaciones fuera de USA**
- **Preparaciones para viajar**
- **Dirigir y motivar canales de venta en el extranjero**





# CONCEPT II®

## Quienes Somos...

**Concept II ha estado en el mercado desde 1988.**

- Somos una empresa de cosméticos con mas de 26 años en la industria
- Nos especializamos en Mists, Lociones, Geles de Baño, Perfumes y Cremas Solares
- Estamos ubicados en Miami
- Exportamos a mas de 40 países
- Nuestros productos están hechos en USA y cuentan con la mas alta calidad en la industria





# CONCEPT II®

## Preparándose para su primera venta

- Equipo de alta confianza
  - Finanzas
    - Idealmente con conocimiento general de leyes domesticas e internacionales
    - Departamento de crédito que entienda C/C, . giros bancarios, cartas de credito, mercados internacionales, etc.
  - Ventas
    - Personal de ventas preferiblemente con experiencia en asuntos internacionales.
  - Compras
    - Selección acertada de proveedores es tan o mas critica que su canal de ventas
    - Seriedad, reputación, garantías de comportamiento en todo el proceso, precios razonables
  - Freight forwarder
    - Departamento de trafico con experiencia en exportaciones marítimas y aéreas





# CONCEPT II®

## Preparándose para su primera venta

- Definir las funciones internas vs. externas:
  - Envíos (freight forwarding)
  - Contabilidad
- Trabaje con compañías serias
  - Utilice a el Departamento de Comercio para hacer chequeos de las compañías con las que quieren trabajar
- Entienda la cultura de los otros países para poder adaptarse a sus requerimientos
- Determine la lista de precio y los términos
  - Defina los costos para cada mercado
  - Entienda las limitaciones por país
  - Defina orden mínima, términos de flete, términos de pago, vigencia de cotización y tiempos de entrega
  - Conozca las cargas impositivas de importación para su cliente
    - País de origen
- Firme contratos





# CONCEPT II®

## La venta

- Negociación de precios
  - Establezca precios en base a tipo de cliente, al mercado y a su estrategia
  - Conozca su costo de producto
  - Defina su rol: agente, distribuidor, mayorista y el rol de su cliente
- Términos de Pago.
  - Pago por adelantado vía transferencia bancaria
  - De no ser posible, utilice Cartas de Crédito
    - A ser confirmada por SU banco
    - Que sea endosable y transferible
  - Evalúe la posibilidad de otorgar descuentos por pago por adelantado o pronto pago
  - No ofrezca crédito hasta no estar seguros de quien es su cliente
- Evalúe ventas finales, retornos desde el exterior son complicados





# CONCEPT II®

## Cumplir con regulaciones de USA y otros países

- Estudie las regulaciones de los países a los que quiere exportar
- Cumplir con las regulaciones de USA facilitara los tramites en el exterior
- Utilice a su distribuidor o representante, y consiga asesoría legal local de ser necesario
- Trabaje con organizaciones locales para conseguir certificaciones y premios, son muy valorados fuera de USA





# CONCEPT II®

## Determinar mercados viables

- Defina su Plan de Negocios y ajústelo a medida que avanza con las exportaciones
- Consiga acceso a “decision makers”
- Viaje para conocer socios y para entender sus necesidades
  - Las Ferias son una excelente manera de conocer potenciales clientes
- Tomen en consideración barreras de importación, competencia local, acuerdos de libre comercio, niveles de precios locales, permisos de entidades locales
- El Departamento de Comercio tiene herramientas invaluable para ayudarles a desarrollar su negocio





# CONCEPT II®

## Identificar y seleccionar representaciones

- Defina si necesita distribuidores, representantes de venta, oficinas locales o alianzas estratégicas
- Utilice el servicio “Gold Key” del Departamento de Comercio, así como herramientas adicionales que pueden ser útiles para el desarrollo de sus mercados potenciales
- Defina si los distribuidores y representantes serán exclusivos o no exclusivos
- Conozca y reúnase con su representante o distribuidor en su propio país y entienda las necesidades de su mercado





# CONCEPT II®

## Preparaciones para viajar

- Visas
- Seguridad
  - Hotel, transporte
- Teléfonos celulares internacionales
- Telefonos de emergencia en cada pais que visita
- Vacunas
- Registro con embajadas locales
- Lean avisos de viaje al extranjero.
  - <http://travel.state.gov/>





# CONCEPT II®

## Dirigir y Motivar Canales de Distribución

- Similar a USA
- Establezca metas realísticas.
  - Análisis de país
- Establezca estrategias de precio con su distribuidor y hacia el mercado
- Discutir estrategias de mercadeo para los mercados específicos – cada mercado es diferente
- Conozca leyes locales que protegen distribuidores y representantes
- Realice reuniones anuales de planificación y evaluación y aproveche las ferias para reunirse con sus representantes
- Utilice SKYPE, u otros programas, para mantenerse cerca de los clientes





# CONCEPT II®

## Preguntas?

