

18/02/2019

AUTODIAGNÓSTICO DEL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN

Ponentes: Silvia Berrio Alonso



Tania Abalde Álvarez

CLAVES DEL PROCESO DE AUTODIAGNÓSTICO



BLOQUE 1: CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

- ✓ **Trayectoria. ¿Por qué es importante reflexionar sobre mi pasado y mi trayectoria?**
 - Tendencias
 - Hitos
 - Evolución del mercado
 - Errores



BLOQUE 1: CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

MODELO DE NEGOCIO
¿Es lo mismo que el Plan de Negocio?

8. Socios claves	7. Actividades claves	1. Propuesta de valor	4. Relación con clientes	2. Segmentos de mercado
	6. Recursos claves		3. Canales	
9. Estructura de costos			5. Modelos y fuentes de ingresos	

BLOQUE 1: CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

FACTURACIÓN:

Evolución de la facturación, caídas o repuntes coyunturales y su justificación, tendencias que se han dado a medio y largo plazo, etc.

¿Sobre que aspectos debo reflexionar?

- Evolución
- Estacionalidad
- Volumen de negocio
- Rentabilidad



BLOQUE 1: CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

EXPERIENCIA INTERNACIONAL:

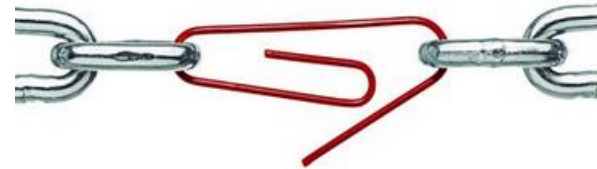
¿Sospechas de que mis productos o servicios pueden tener cabida en otros mercados?

MOTIVACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

¿Interna o externa?



BLOQUE 2: ANÁLISIS INTERNO Y DEL NEGOCIO



PRODUCCIÓN

**MARKETING Y
PROMOCIÓN**

**GESTIÓN DE
RECURSOS**

BLOQUE 2: ANÁLISIS INTERNO Y DEL NEGOCIO



BLOQUE 3: POSICIONAMIENTO COMPETITIVO

**¿TIENES
IDENTIFICADA A TU
COMPETENCIA?**

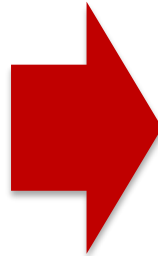
**¿A QUIEN
CONSIDERO UN
COMPETIDOR?**

**EN OCASIONES, UN
COMPETIDOR
PUEDE SER UN
COLABORADOR**



BLOQUE 3: POSICIONAMIENTO COMPETITIVO

POSICIONAMIENTO
COMPETITIVO



- **IMPORTANTE:**
- **COMPARARSE EN RELACIÓN A LO QUE DE VERDAD APORTA VALOR A LOS CLIENTES!!!!**
- **DIFERENCIARLO POR SEGMENTOS**

The logo for 'auren' features the word in a bold, lowercase serif font, with a red swoosh underline that starts under the 'a' and ends under the 'n'.

auren

Cercanía en el trato

BLOQUE 4: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



BLOQUE 4: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

LA OFERTA EXPORTABLE

¿Qué líneas de productos podría vender en otros mercados?



SEGMENTOS DE CLIENTES

¿Qué segmentos de clientes pueden estar interesados en esto?



HIPÓTESIS INICIAL

¿Qué características tienen que reunir los mercados que aglutinen ese tipo de clientes?



**PRIMERA APROXIMACIÓN
AL PROCESO DE SELECCIÓN
DE MERCADOS**

BLOQUE 4: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE MERCADOS



ALGUNAS CLAVES!!!

- **DEMANDA POTENCIAL**
- **¿MERCADO CONSOLIDADO O EMERGENTE?**
- **GRADO DE PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR**
 - **BARRERAS**
 - **CULTURA**
 - **IDIOMA**