

Instituto Español  
de Comercio Exterior



# SERVICIOS CLUB PIPE

Cartagena de Indias – septiembre de 2005



- ⇒ Se ofrecen en exclusiva o en condiciones preferentes a las empresas participantes en el programa
  
- ⇒ Tipología de servicios :
  1. Analistas en el exterior
  2. Servicios de Promoción
  3. Financieros
  4. Calidad
  5. Idiomas
  6. Comunicaciones
  7. Tecnológicos



## 1. ANALISTAS EN EL EXTERIOR

Analistas de mercado en Oficinas Económicas y Comerciales, apoyan a las empresas PIPE en los mercados destino

- Facilitando información sector/mercado
- Apoyo a la puesta en marcha de estrategia de promoción : visitas punto de venta, información sobre precios, etiquetado, agenda de entrevistas, etc...



## 2. FINANCIEROS

- ⇒ Líneas financieras en condiciones preferentes en base a convenios con las principales entidades financieras
- ⇒ Servicios financieros
  - Póliza de PIPE - CESCE
  - American Express : tarjeta business



## 3. CALIDAD

Acuerdos con Bureau Veritas, Soluziona, Aenor, para prestación de :

- Servicios de inspección
- Gestión de la calidad (implantación de sistema de calidad ISO 9001)
- Gestión del medio ambiente (Implantación de sistemas de gestión medioambiental ISO 14001)
- Servicios de certificación de calidad



## 4. TECNOLÓGICOS

⇒ Programa PIPENET

⇒ Préstamo Tecnológico

# ¿Qué es Pípenet?

Es un servicio complementario del Programa PIPE que busca potenciar la **Exportación** a través de la optimización del uso de las **Nuevas Tecnologías** y siempre desde el punto de vista de la **Rentabilidad**



## ¿Para qué es?

- Algunos ejemplos de la aportación de las Nuevas Tecnologías a los negocios.....
  - Estrategias eficientes de marketing y publicidad en Internet tienen un coste mucho menor que a través de los medios tradicionales, permitiendo que la empresa sea conocida por futuros clientes de múltiples países.
  - Internet permite realizar ventas directas en todo el mundo a través de la red o remitir esas ventas a los distribuidores de cada país de forma automática.
  - Una correcta gestión del posicionamiento en buscadores, directorios y marketplaces, permite el incremento del número de contactos comerciales provenientes de Internet.
  - Las nuevas tecnologías de la información permite mejorar la logística, sabemos dónde están nuestros envíos en cada momento, que stock hay en cada uno de los almacenes, etc.

# ¿Qué no es Pipenet?

PIPENET proporciona un asesoramiento, es decir, los planos para emprender el proyecto, y por lo tanto no incluye tareas como:

- Diseño de una página Web
- Desarrollo de herramientas informáticas
- Provisión de equipamiento informático

# ¿Cómo lo hace?

## Segmentación por países

- Identificación
- Descripción
- Diferencia en el desarrollo de las nuevas tecnologías en los diferentes países y posibles implicaciones en las estrategias de Internet
- Necesidades de los segmentos objetivo y posibilidades de personalización a través de la Web

# ¿Cómo lo hace?

## Competidores

- Identificación principales competidores y agentes con presencia en Internet
- Definición de la estructura de la oferta en Internet
- Identificación y descripción de otros agentes y canales del mercado en Internet
- Análisis de las mejores practicas en Internet
- Posibilidades de diferenciación

# ¿Cómo lo hace?

## Objetivos de marketing

- Cómo afecta cada uno de los puntos del Plan de Marketing definido en el Plan estratégico de internacionalización
- A esto se añade:
  - **Presencia:** El estilo de la página Web puede proyectar en cierta forma la imagen de la compañía...
  - **Posicionamiento**

# ¿Cómo lo hace?

**En los casos en los que la estrategia de expansión internacional de la empresa requiera de la búsqueda de distribuidores, se realizará un estudio previo con:**

- La confección de fichas de estudio sobre proveedores y agentes con presencia en Internet
- Un primer contacto vía mail para sondear su receptividad

# ¿Cómo lo hace?

**Dependiendo del grado de desarrollo de la empresa en Internet y de los intereses específicos que posea, es conveniente hacer hincapié en algún aspecto específico**

- Posicionamiento en buscadores
- Campaña de medios en Internet
- Estudio de usabilidad de la Web actual
- Búsqueda e inscripción en sitios de interés comercial (B2B, Marketplace, etc.)

# ¿Cómo lo hace?

**La puesta en marcha de las herramientas propuestas en el modelo conlleva una serie de implicaciones para la empresa**

- Implicaciones Tecnológicas: Descripción de las arquitecturas y tecnologías necesarias para el desarrollo de las soluciones
- Implicaciones del personal: Quién se debe ver envuelto en el desarrollo y mantenimiento y en qué forma
- Presupuesto: Estimación del rango del presupuesto necesario para cada herramienta propuesta

# ¿Cómo lo hace?

**Según el desarrollo de las nuevas tecnologías e Internet, detectado en el formulario previo, se hará especial hincapié en unos u otros aspectos del estudio**

- Campaña de publicidad a través de Internet
- Posicionamiento en buscadores
- Estudio de usabilidad de la Web actual
- Posibilidades de diferenciación a través de la Web
- Búsqueda e inscripción en sitios de interés comercial
- Búsqueda de proveedores a través de Internet
- Análisis de la competencia en Internet
- Prototipo de nueva Web



## ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

- ⇒ Visitas guiadas a ferias
- ⇒ Viajes de Prospección
- ⇒ Participaciones en ferias



## □ VISITAS GUIADAS A FERIAS

Se organizan para las principales ferias sectoriales del mundo. Se ofrece :

- Dossier informativo sobre sector/mercado y feria elaborado por Oficina Comercial
- Participación en seminario informativo
- Visita guiada a la feria
- Visita a la distribución minorista



## □ VIAJES DE PROSPECCIÓN

Ofrecen a las empresas una primera toma de contacto con el mercado identificando las posibilidades comerciales de sus productos. Se ofrece :

- Dossier informativo
- Participación en seminario informativo
- Agenda de entrevistas
- Actividades complementarias
  - Recorrido guiado por feria
  - Visita a la distribución minorista
  - Visita a empresas españolas ya instaladas
  - Exposición conjunta de producto en un espacio reservado en feria para testeo posibilidades comerciales

## □ PARTICIPACIONES EN FERIAS

- Servicio llave en mano
- Decoración , alquiler del espacio, etc... conjunto
- Campaña publicitaria: anuncios de la participación, mailing a distribuidores con catálogo participación, etc...

Instituto Español  
de Comercio Exterior



# SERVICIOS CLUB PIPE

Cartagena de Indias – septiembre de 2005