

09/04/2017

FERIAS INDUSTRIALES PUERTA A LA INTERNACIONALIZACIÓN



CÁMARABILBAO

BIZKAIKO MERKATARITZA GANBERA

LAS CÁMARAS Y SU VOCACIÓN DE APOYO A LAS EMPRESAS EN LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

• Mas de **50** años apoyando a de las empresas en sus procesos de internacionalización.

Objetivos:

- Iniciar a la empresa en la exportación
- Diversificar su posición
- Consolidar su actuación en el exterior

En colaboración con Diputación Foral de Bizkaia, Gobierno Vasco y otras entidades públicas

APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

1. FORMACIÓN
2. INFORMACIÓN
3. ASESORAMIENTO
4. PROMOCIÓN
5. OTROS



1. FORMACIÓN

- FORMACIÓN DE JOVENES.

Grado universitario en Gestión y Marketing Empresarial

- FORMACIÓN DE TÉCNICOS.

Cursos orientados a personal de empresas exportadoras para formar en herramientas propias del comercio exterior (pagos, seguros, transporte, contratación...)

- BECAS GLOBAL TRAINING Y OTROS

2. INFORMACIÓN

- SEMINARIOS.

Monográficos sobre operativa internacional, o sobre países (Ej.: Operaciones triangulares) (Ej.: India: Oportunidades de negocio e inversión)

- BOLETÍN INFORMATIVO.

Registro gratuito en www.camarabilbao.com

3. ASESORAMIENTO (I)

BIZKAIEXT

www.camarabilbao.com/bizkaiaext

Asesoramiento ON-LINE y resolución de dudas
sobre operaciones de exportación

Respuesta rápida

No es un servicio de consultoría

3. ASESORAMIENTO (II)

DIAGNÓSTICOS. ANÁLISIS DE SITUACIÓN

- POTENCIAL EXPORTADOR .
Iniciación
- DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS .
Selección de mercados
- DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL
Nuevos productos/sectores
- MARKETING DIGITAL
Posicionamiento online de la Pyme

3. ASESORAMIENTO (III)

OTROS

- TUTORIZACIÓN.

En el inicio de la salida al exterior

- PROFEX.

Programa de promotores, expertos en exportación, compartidos

4. PROMOCIÓN (I)

SECTORES DE ACTIVIDAD PROMOCIONAL

- MULTISECTORIAL.
- SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL
Empresas dedicadas a la transformación de
metal, plástico y caucho
- INDUSTRIA ALIMENTARIA
- EEN. ENTERPRISE EUROPE NETWORK

4. PROMOCIÓN (II)

- MISIONES COMERCIALES .

Viaje a países con agendas personalizadas e individuales.

- FERIAS.
- ENCUENTROS EMPRESARIALES, EN ORIGEN O DESTINO
- BÚSQUEDA DE SOCIOS COMERCIALES

5. OTROS

- DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN.
Certificados de origen, cuadernos ATA, legalización de documentos...
- SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Comercial (búsqueda de mercados)
Internacional (contratos, etc..)
Gestión de cobros
Certificaciones
Bases de datos de clientes
Otros

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- La participación en ferias es una de las principales herramientas de marketing de la empresa.

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Se cuentan por millones las empresas que acuden a las ferias como expositores y/o como visitantes
- ¿Por qué?
- Las nuevas tecnologías no han sustituido, sino complementado a las ferias.

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Las ferias han cambiado, pero no han perdido vigencia (hiperespecialización)
- La feria es un lugar de encuentro entre múltiples actores, donde se inician, o mejoran relaciones.

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

PRIMEROS PASOS:

- No es una herramienta válida para todos.
- Es una herramienta cara. Conviene analizar con tiempo el potencial interés.
- Antes de nada, marcar objetivos.
- ¿Qué hace mi competencia? Benchmarking

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

UNA VEZ TOMADA LA DECISIÓN:

- Asignación de recursos
- Humanos. ¿Quién y cuánto tiempo?
- Materiales. La imagen del stand es la imagen de la empresa
- Financieros. ¿Hasta donde podemos llegar? ¿Cuántas veces?

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

PREPARACIÓN DE LA FERIA:

- LOGÍSTICA Y MARKETING PROMOCIONAL
- De nuevo, fijar objetivos. ¿quiero mostrar todo?
- Personal dedicado a logística.
- Personal dedicado a captación de clientes
- Personal presente en la feria
- Subcontratar a especialistas

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

DURANTE LA FERIA:

- IMAGEN Y PERSONAL
- La valoración de tu empresa por parte de un visitante vendrá MUY determinada por lo que ve en el stand (imagen, limpieza, productos expuestos, personal...)
- Durante los días de feria, tu empresa es el stand en el que expones.
- Imagen del personal, lenguaje corporal, etc.. determinarán la imagen de tu empresa
- El potencial cliente pensará que el servicio recibido es el que recibirá en futuras comunicaciones

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

DURANTE LA FERIA:

- VISITANTES
- Clientes, potenciales clientes, agentes, competencia, suministradores, vendedores, periodistas, personalidades...
- Cada actor en diferentes formatos
- Tratar de cerrar citas previas
- Medir los recursos a destinar a cada caso
- Destinar recursos para trabajar la feria. Visita

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

DESPUES DE LA FERIA:

- Cuando acaba la feria, empieza la feria
- Destinar recursos. No dejarlo para mas tarde
- Ordenar la información
- Cumplir con los compromisos adquiridos reforzará nuestra imagen
- No cumplir o hacerlo tarda la dañará
- Utilizar la participación en feria como imagen promocional,
- También para los que no han pasado por el stand

7. FERIAS INDUSTRIALES

HERRAMIENTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

DESPUES DE LA FERIA:

- Balance
- El balance de una feria no es una operación matemática
- Una sola participación no tiene porqué ser suficiente medida
- Analizar los objetivos previos, y el porqué de las desviaciones

6. PROMOCIÓN (AMPLIACIÓN)

SUBCONTEX BILBAO. BOLSA DE SUBCONTRATACIÓN

- Mas de 50 años de experiencia en apoyo a la industria de transformación de metal, plástico y caucho
- Subcontex. Red de Bolsas de Subcontratación provinciales
- Mas de 40 acciones anuales en apoyo a la industria subcontratista
- Subcont.com : Principal vía de acceso a proveedores nacionales.

6. PROMOCIÓN. SUBCONTEX BILBAO. BOLSA DE SUBCONTRATACIÓN

ACCIONES (I)

- Catálogo.
Con información técnica de las empresas subcontratistas, tanto a nivel provincial, como nacional (www.subcont.com).

6. PROMOCIÓN. SUBCONTEX BILBAO. BOLSA DE SUBCONTRATACIÓN

ACCIONES (II)

- Ferias y encuentros internacionales.

Especializados en subcontratación, o en sectores cliente de la subcontratación (automoción, aeronáutico, médico, ferrocarril, energía..)

FERIAS DE PARTICIPACION AGRUPADA / ENCUENTROS EMPRESARIALES CON STAND		
F. OUEST INDUSTRIE	FRANCIA (Rennes)	07-09 Febrero
F. SOUTHERN MANUFACTURING	REINO UNIDO (Farnborough)	21-23 Marzo
APS MEETINGS	FRANCIA (Lyon)	22-23 Marzo
F. INDUSTRIE	FRANCIA (Lyon)	04-07 Abril
AEROMART	CANADÁ (Montreal)	4-6 Abril
SALON DE SOUSTRANCE AUTOMOBILE	MARRUECOS (Tánger)	Abril
AEROENGINE	REINO UNIDO (Birmingham)	19-20 Abril
F. INDUSTRIE MESSE (Industrial Supply)	ALEMANIA (Hannover)	24-28 Abril
MOULDING EXPO	ALEMANIA (Stuttgart)	30 Mayo-02 Junio
F. SUBCONTRATACIÓN	Bilbao	06-08 Junio
F. PIP SOLUTION PLASTIQUE	FRANCIA (Lyon)	13-16 Junio
COOPERATION MEETINGS	FRANCIA (Tarbes)	04-05 Julio
F. ALIHANKINTA	FINLANDIA (Tampere)	26-28 Septiembre
F. FAKUMA	ALEMANIA (Friedrichshafen)	17-21 Octubre
F. SIANE	FRANCIA (Toulouse)	24-26 Octubre
F. AIRTEC	ALEMANIA	24-26 Octubre
F. EUROSPORT	HOLANDA (Rotterdam)	7-10 noviembre
F. MIDEST	FRANCIA (París)	3-5 Octubre
F. MEDICA-COMPAMED	ALEMANIA (Düsseldorf)	13-16 Noviembre
F. MIDEST MAROC	MARRUECOS (Casablanca)	Diciembre

6. PROMOCIÓN. SUBCONTEX BILBAO. BOLSA DE SUBCONTRATACIÓN

ACCIONES (III)

- Encuentros empresariales en origen

Reuniones entre potenciales clientes europeos y empresas subcontratistas en diferentes fechas y en diferentes demarcaciones del territorio nacional

6. PROMOCIÓN. SUBCONTEX BILBAO. BOLSA DE SUBCONTRATACIÓN

ACCIONES (IV)

- Oportunidades de Fabricación

Demandas de empresas contratistas que desean identificar nuevos proveedores en el campo de la subcontratación industrial

GRACIAS



EQUIPO ÁREA

INTERNACIONAL :

Izaskun Arregui

Lucia De Artaza

Nora Goitia

Aitor Guerra

Begoña Iruskieta

Maite Jaio

Arantza San Salvador

Enrique Velasco