

PASOS PARA EXPORTAR A CANADÁ

EVALUACIÓN DE POTENCIAL DE EXPORTACIÓN

1

- ¿Tiene una propuesta de valor?
- ¿Está listo?
- ¿Cuál es su potencial de exportación?

- Comprender las cadenas de valor globales para exportar (diseño, producción, mercadeo, distribución y soporte al consumidor final).

2

VINCULACIÓN A CADENAS DE VALOR GLOBALES

DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

3

- Análisis de productos / servicios
- Competidores
- Factores de riesgo
- Logística internacional

- Analizar el perfil del consumidor y el mercado canadiense

4

ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

ESTRATEGIA DE MARKETING

5

- Desarrollar un plan de marketing de exportación
- Fijación de precios
- Herramientas de marketing (folletos, sitio web, videos, redes sociales, diseño de empaque)

- Estrategias de entrada con producto innovador
- Método de entrada (exportación directa, indirecta, asociaciones, etc.)
- Ventajas del TLC Canadá Perú

6

INGRESO AL MERCADO OBJETIVO

ENTREGA DE LAS MERCANCÍAS

7

- Regulaciones del comercio internacional (embalaje, agente de carga, etiquetas y marcas, seguro, documento de envío, etc.)

- Evaluar tener ayuda financiera, riesgos del financiamiento y métodos de pago

8

IDENTIFICACIÓN DE REQUISITOS DE FINANCIAMIENTO

COMPRENDER EL ASPECTO LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR

9

- Contratos internacionales
- Negociar con otras culturas
- Conducta empresarial responsable
- Cumplimiento de estándares internacionales

- Entender las ventajas del E-commerce
- Atención al cliente en línea
- Servicio post-venta

10

IMPLEMENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO PARA EXPORTADORES