

Como llegar a Estados Unidos y Tener Éxito!

**Aceleradora de Empresas:
International Business Development Center (IBDC)**

Presentado por
Rogelio Garcia, Free Trade Alliance





Free Trade Alliance

Quiénes somos

- Una Asociación Empresarial de Comercio Internacional dedicada a promover el comercio internacional e inversión directa.
- Primer punto de contacto directo para todas las empresas en busca de soluciones prácticas para comercializar y/o invertir en los Estados Unidos.
- Primer punto de contacto para todas las empresas que requieran de un experto a su lado que brindara el apoyo necesario en su proceso de expansión y/o inversión.
- Una organización que cuenta con las relaciones claves para ponerlas a disposición de nuestros clientes.



Primero lo Primero: Pasos Prácticos!

- Identificar el proyecto
- Plan de negocios - tener por escrito el proyecto/idea
- Identificar programas locales disponibles
- Organizaciones en el área que pueden asesorar/ayudar a aterrizar el proyecto

Aceleradora de Empresas: International Business Development Center (IBDC)

Objetivo:

- Brindar información valiosa para tomar decisiones
- Dar el soporte de llevarlo de la mano en todos los aspectos necesarios para desarrollar el proyecto/empresa
- Apoyar directamente en la expansión y ventas en Estados Unidos
- Tener presencia en el mercado! Tener presencia en San Antonio, Texas.



Creación de la Empresa

El IBDC da acceso a un grupo de profesionistas confiables y con experiencia en inversiones y los requerimientos legales para constituir una empresa en los Estados Unidos.

Objetivo: Revisión de todos los aspectos y las opciones disponibles en el establecimiento de una empresa para determinar la estructura que se alinee con los objetivos de la empresa.

El grupo debe incluir:

- Contador
- Abogado de inmigración
- Abogado corporativo
- Ejecutivo de banco
- Aseguradora
- Bienes Raíces – Comercial /Residencial



Comercialización

La finalidad de todo negocio es vender su producto/servicio. Para facilitar esto, el IBDC se enfoca en desarrollar una estrategia viable de ventas y apoyar en implementarla.

Objetivo: Implementar una estrategia para el acercamiento al mercado definido, identificar clientes potenciales y coordinar las citas e introducciones con estos prospectos calificados para ayudar a cerrar la venta en una forma mas eficiente y exitosa.

Al Grano!



Investigación y Planeación

Uno de los procesos más importantes para la expansión de una empresa es la planeación. Comercialización del producto/servicio no se puede hacer de una forma eficiente o exitosa sin primero hacer la investigación y planeación para detectar las oportunidades y el camino por seguir.

Objetivo: Desarrollo del plan de negocios con proyecciones financieras, un Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas o Focos Rojos), identificación de posibles canales de distribución, competencia directa, la Demanda del mercado y la tropicalización del producto/servicio.



Mercadotecnia y Promoción

La identidad corporativa, de marca y la comunicación son elementos esenciales para la comercialización en los Estados Unidos. El IBDC ayuda a la Empresa construir la credibilidad que hará el acercamiento con clientes potenciales más eficiente y con mejores resultados.

Objetivo: Desarrollo de habilidades competitivas de mercadotecnia y las herramientas que impactarán el rendimiento de ventas como adquirir Experiencia en la practicas de ventas y compras en E.U., preparación para vender, material de promoción, e imagen.



Resultados con el IBDC

1. Sus objetivos de expansión se cumplirán en un corto plazo permitiendo la más baja inversión posible. El efecto será tiempo y dinero ahorrado
2. Acceso a una base de conocimientos que ya tiene mas de 13 años en practica
3. El plan de expansión será mas enfocado y acertado
4. Las estrategias y recomendaciones serán conforme sus habilidades y necesidades
5. Acceso a una amplia red de contactos y las herramientas necesarias
6. Control sobre costos iniciales
7. Cerrar ventas, mantenerlas y incrementarlas
8. No vamos a decirles como no! Les vamos a decir como SI!



Estrategias
de
Ventas y Distribución
para una compañía exportadora
Mexicana
en el
Programa IBDC



“Ruta al Mercado”



“RUTA AL MERCADO”

Factores

- Tipo de Producto
 - Alimento, Automotriz, Construcción
- Mercado
 - Cliente
- Competencia
 - Que ruta usa la competencia
- Logística
 - Congelado, fresco, seco
- Regulación
 - Licores, Cervezas, Medicinas
- Estrategia Corporativa
 - Diferenciación
- Cobertura de Mercadeo
 - Al Detalle vs. Institucional
 - Regional vs. Nacional
- Costos y Precio



Canales de Distribución y Estrategia Corporativa

- Licencia de uso de marca o patente
- OEM
- Joint Venture
- Oficina propia
- Representante local
- Distribuidor Exclusivo
- Red de Brokers
- Red de Distribuidores/Mayoristas
- Red de Detallistas
- Cuenta exclusiva
- E-commerce
- Mail Order
- Vending
- Multilevel Marketing
- Door to Door



Criteria for Selecting Distribution Channels

- “Route to Market”
- Strategic Alliances
- Contribution to Utility
- Investment in Marketing Expenses
- Market Coverage Targets
- Chemistry

Administración de Canales de Distribución

- Selección de los participantes en cada Canal
- Negociar acuerdos de distribución
- Apoyo y Motivación
- Control de Desempeño
- Revisión de Estrategia



Administración de Ventas

- Puntualidad/Tarjetas de Presentación/Folletos/Muestras
- Expectativas del comprador Americano
- Expectativas del vendedor Mexicano
- Preparación para cerrar la venta
- Conocimiento del mercado
 - Cadena de influencias
 - Competidores
- Identificar/Crear ese valor agregado del producto
- Mentalidad Positiva y Transparente “Todo Sobre la Mesa”
- Disponibilidad a cambios/adaptación del producto



Olé Avocado

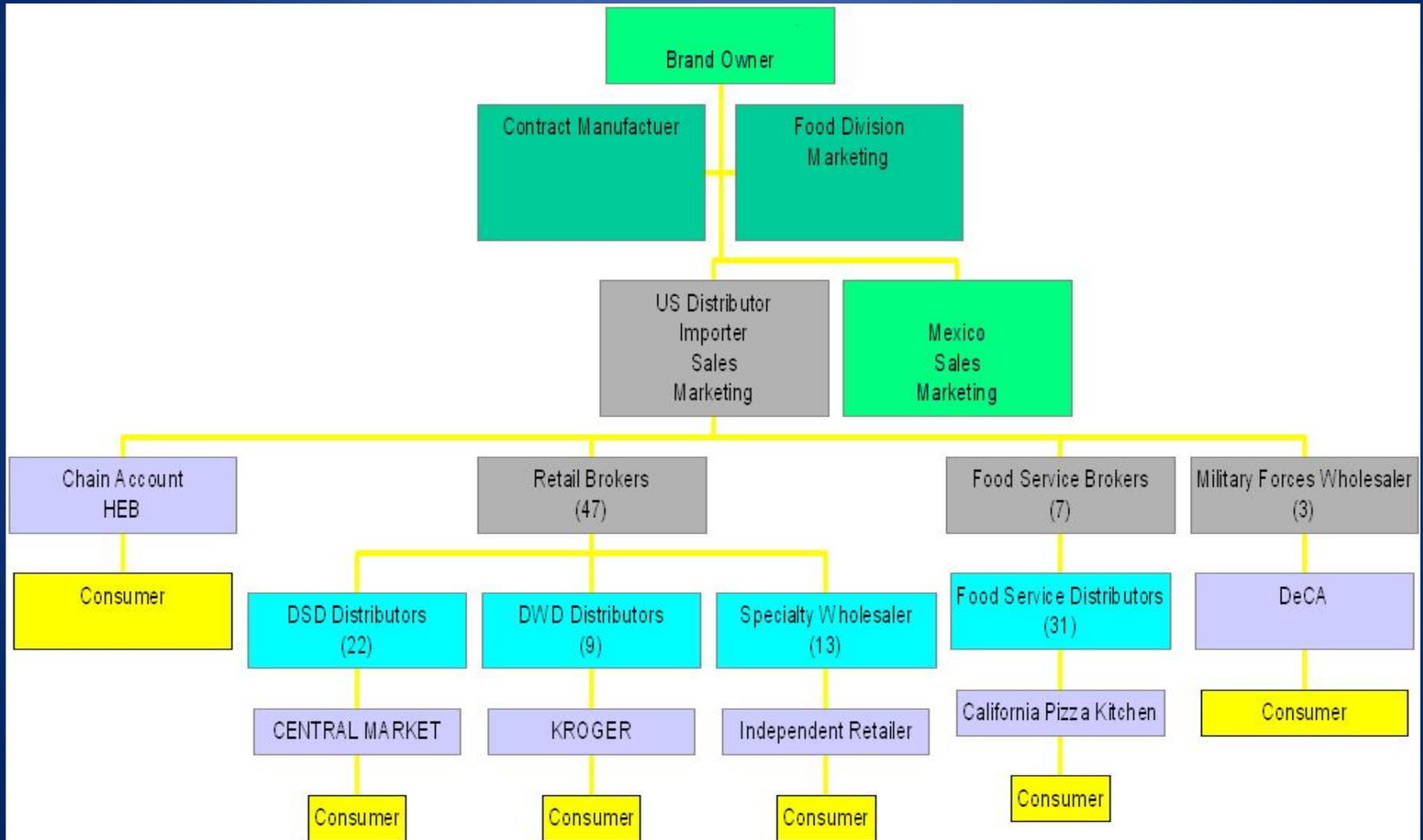
"Beyond the Chip!"

- Marca propiedad de Continental Green Produce
- Producción propia
- Producción exclusiva en México
- Importador exclusivo en EUA



Ole Avocado

Route to US Market



Start-Up Costs - Distribution

EXPENSES

Cost of Sales

Product
Insurance

Professional Fees

Legal/Immigration/Accounting

Technology Costs

Computer Hardware & Software
Printers
Landline & Internet Access
Website Development & Maintenance

Administrative Costs

IBDC Program Fee
Business/Office Supplies
Private Office Space
Licenses & Permits
Warehousing Fees
Handling
Warehouse receipt
Storage
Minimum Monthly
Bill of Lading

Sales & Marketing Costs

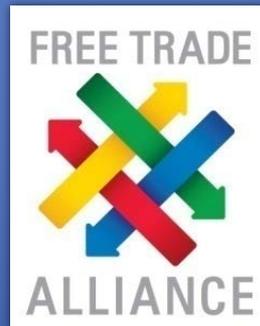
Brand Identity/Stationary Printing
Marketing Materials
Public Relations
Trade Show/Grand Opening

Wages & Benefits

Employee Salaries
1 manager
2 part-time



Otros Casos de Exito





GUISMO Furniture, Inc.

- Ciudad: Ciudad de México, México
- Año de inicio: 2006
- Producto: Productos promocionales
- Estrategia:
 - Oficina fiscal en EE.UU.
 - Venta directa de Mexico a distribuidores
 - Mercado es nacional





- Ciudad: Cuernavaca, Morelos, Mexico
- Año de inicio: 2008
- Productos: Leche y quesos
- Estrategia:
 - Certificación FDA para exportar leche a EE.UU.
 - Oficina, centro de distribución y fuerza de ventas
 - Mercado es nacional





- Ciudad: Cuernavaca, Morelos, México
- Año de inicio: 2010
- Servicio: Aprendizaje de idiomas
- Estrategia :
 - Apertura de su primer centro en Estados Unidos
 - Oficina, entrenadores y fuerza de ventas
 - Mercado es local





- Ciudad: Guadalajara, México
- Año de inicio: 2011
- Producto: Arquitectura
- Estrategia:
 - Oficina física en EE.UU.
 - Mano de obra en México
 - Mercado internacional





Contacto: Rogelio Garcia

E-mail:

rgarcia@freetradealliance.org