

PROGRAMA DE INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN EDICIÓN SECTOR SERVICIOS/TICs

CONVOCATORIA

OBJETIVOS

Con objeto de apoyar la iniciación a la internacionalización de las empresas de servicios de la Región de Murcia, se organizarán grupos de trabajo, combinando talleres y consultoría individual, así como actividades presenciales y on-line.

Con este Programa, la empresa realizará el diagnóstico de su capacidad exportadora, al tiempo que analiza los aspectos clave que le permitirán diseñar los servicios a internacionalizar y los mercados más adecuados a los servicios que ofrece.

El programa contribuirá a:

- o Analizar la realidad de la empresa.
- o Aprovechar oportunidades y detectar amenazas.
- o Identificar las estrategias de acceso más adecuadas, dependiendo del mercado.
- o Revisar los distintos elementos que intervienen en cualquier estrategia de internacionalización: producto, precio, promoción y distribución.

REQUISITOS DE LOS CANDIDATOS

Dirigido a empresas de la Región de Murcia con el siguiente perfil:

- o Empresas pertenecientes al sector TIC y/o de base tecnológica.
- o Sin experiencia internacional, o que han realizado puntualmente alguna prospección sin tener una estrategia clara de internacionalización,

El número de empresas participantes será limitado.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

Todos los **Talleres de Trabajo** tendrán una estructura idéntica:

- o **4 talleres presenciales de trabajo intensivo** en grupo de 4-5 horas de duración cada una.
- o **Consultoría individualizada** de 2 horas por cada taller.
- o **Apoyo virtual** (telemático), tras el 2º taller.

Para un mejor aprovechamiento de las sesiones, se impartirá un taller mensual, entre febrero y junio de 2013.



La consultoría individual presencial y las sesiones virtuales permitirán a las empresas avanzar de forma óptima en los talleres sucesivos. Las consultorías individuales se programarán tras cada seminario, y las sesiones virtuales se realizarán a lo largo del mes siguiente a cada taller.

CONDICIONES Y COSTE DE PARTICIPACIÓN

Las consultorías individuales presenciales son de carácter obligatorio. La fecha se fijará en el taller correspondiente individualmente con cada empresa, y serán apoyadas por personal del Área de Información Internacional del INFO en la búsqueda de datos relacionados con cada taller.

El coste del Programa de Iniciación a la Exportación será de **300€ (4 talleres y 4 consultorías individualizadas en total)** y se abonarán en una única cuota, antes del inicio del primer taller.

Los talleres presenciales y las consultorías individuales tendrán lugar en la sede del Instituto de Fomento en Murcia, salvo que, por necesidades del taller se indique lo contrario.

CONTENIDO DE LOS TALLERES

Taller 1.-PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA. DEFINICIÓN DEL PROYECTO

Objetivos para la empresa:

- Conocer sus puntos fuertes y débiles a la hora de internacionalizarse.
- Conocer las oportunidades y amenazas del mercado/entorno global.
- Identificar una estrategia idónea determinada por la detección de las claves competitivas de la empresa.

Contenido del taller:

- **Análisis interno:** fortalezas y debilidades.
- Detección de los factores clave para la internacionalización de la empresa con éxito: búsqueda de ventajas competitivas.
- Detección de las necesidades de Alianzas.
- **Análisis externo:** oportunidades y amenazas del entorno global.
- Disponibilidad de recursos.

Taller 2.- SELECCIÓN DE MERCADOS PARA COMENZAR LA INTERNACIONALIZACIÓN

Objetivos para la empresa:

- **Preseleccionar los 5 mercados de interés** para los servicios que ofrece la empresa.
- Conocer las principales herramientas social media y fuentes de información para la investigación de mercados objetivo.
- Una vez seleccionados hay que realizar un **análisis comparativo de ellos**, atendiendo a diversas variables.



Contenido del taller:

- Preselección de mercados objetivo: criterios de selección que no requieran una investigación detallada y en profundidad
- **Profundización en la selección:** evaluación mediante indicadores.
- Fuentes de información útiles disponibles en Internet: búsqueda de información a nivel país y nivel mercado.
- Profundización en la comparativa: evaluación mediante indicadores.
- Identificación del público: latentes, conscientes, activos y hubs.

Taller 3.- DISEÑANDO EL SERVICIO. ESTRATEGIAS DE ACCESO AL MERCADO

Objetivos para la empresa:

- Estudiar las posibles **fórmulas de acceso** a un determinado mercado (canales) y **decidir la más adecuada** en función a sus características.
- Conocer las herramientas para prototipar y diseñar el servicio creando nuevos vínculos entre los diferentes agentes del proceso potenciando sus capacidades de acción e interacción.

Contenido del taller:

- Diseño del servicio.
- Formas de acceso a un mercado para una PYME que comienza su proceso de internacionalización.
- Factores para la elección de la estrategia de acceso.
- Fuentes de información útiles disponibles en Internet.

Taller 4.- PLAN DE ACCIÓN

Objetivos para la empresa:

- Establecer unos objetivos de mercado: claros, medibles, coherentes y expresados en relación a su posición competitiva.
- Obtener criterios para una correcta determinación de la política de.
- Elaborar un plan que le permita alcanzar el posicionamiento buscado.

Contenido del taller:

- Objetivos de mercado.
- Estrategia de segmentación.
- Política de precio.
- Diseño e implementación de la política Social Media.
- Política de promoción.



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

Las empresas interesadas deberán enviar, la **ficha de inscripción**, antes del 31 de enero a:

INSTITUTO DE FOMENTO REGIÓN DE MURCIA

Maribel Ruiz

Área de Información

Departamento de Internacionalización e Inversiones

formacion@info.carm.es

Teléfono: 968 365444

Con la colaboración de



CENTRO EUROPEO DE
EMPRESAS E INNOVACIÓN
DE MURCIA



CENTRO EUROPEO
DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CARTAGENA