



PDE PASTAS Y PANIFICACION

EXPORTACION INDIVIDUAL DIRECTA

Justificación

La consultoría de MKT es necesaria para que las PyMEs puedan darse a conocer en forma remota o personal con elementos creativos estéticamente, que aporten a la buena imagen de sus productos, sus fichas técnicas, su presentación institucional, la presentación del producto en el punto de venta con packaging adecuado y que a su vez cumplan con las regulaciones del mercado destino, para una inserción internacional exitosa.

Objetivos

- Incorporar o mejorar elementos de marketing, para facilitar la penetración en el mercado destino (página web, redacción en varios idiomas, videos institucionales, fichas técnicas de productos, imagen corporativa, argumentos de ventas al exterior, regulación de etiquetado, material POP, presencia en ferias, material visual, capacitación de fuerza de venta).
- Diseñar las piezas de comunicación necesarias para ejecutar acciones de promoción de exportaciones.
- Trabajar sobre la presentación del producto en términos de Packaging para equipararla a los productos en el mercado de destino.
- Establecer propuestas de trabajo que se adapten a la realidad de cada empresa, de manera tal que su inserción en el mercado internacional sea exitosa.

Perfil de empresas

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
 - Productos de Pastas Frescas y Secas
 - Productos Panificados
- La empresa participante han realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa está incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participa del PDE Pastas y Panificación.
- Participan directivos, responsables del departamento comercial /MKT, Ingenieros de producto o producción (Packaging) y fuerza de ventas



- Las capacitaciones también pueden estar organizadas por grupos de empresas dispuestas a conformar un proyecto común mediante un modelo asociativo.

Metodología

La consultoría comprende la contratación de un consultor por cuenta de la empresa, que se encargue de relevar y recopilar información, diagnosticar y diseñar el plan de Marketing acorde al mercado definido por el PDE.

Etapas

ETAPA I. Diagnóstico

El consultor experto realizará un análisis y diagnóstico de los elementos de comunicación y marketing disponibles en la empresa, a saber:

- Relevamiento de elementos básicos de marketing y comunicación
 - Definición del producto
 - Definición del perfil del consumidor
 - Estrategia comercial
 - Marketing interno
 - Servicios postventa
 - Competidores de marcas locales e importadas
- Comunicación institucional
 - Información institucional y de productos
 - Presencia en canales offline y online
- Comunicación promocional/comercial
 - Esfuerzos comerciales en medios offline y online
- Diseño de Packaging
 - Diseño y presentación de la marca
 - Presentación de informaciones requeridas en mercados de destino (Tablas, contenido, sellos nutricionales)
 - Calidad de presentación y tipo de envase

En esta etapa trabajará en conjunto con la empresa, a través de visitas personales y soportes telefónicos o por correo, donde la misma se comprometerá a participar y brindar toda la información requerida por el consultor.

ETAPA II. Sugerencias y recomendaciones



La consultoría deberá apoyarse en los estudios de mercado disponibles en la Agencia, realizados previamente.

Se comunicará a la empresa cuáles debieran ser las mejoras a incluir en los elementos analizados, teniendo en cuenta mercados, experiencia exportadora, y productos a exportar. Si la empresa desea aplicar las mejoras propuestas, deberá hacerlo a través de servicios que pueden ser brindados por el mismo consultor o por un tercero, a criterio del empresario.

ETAPA III. Formulación de proyecto para financiamiento/subsidio de proyecto de mejora

Un profesional se encargará de formular el proyecto para ser presentado ante la autoridad ejecutora del programa identificado, así solicitar la financiación en caso de ser necesaria.

Perfil del profesional

El consultor deberá ser un especialista experto en marketing internacional, con comprobada experiencia en internacionalización de PyMEs.

Entregables

Al finalizar las etapas I y II, el consultor deberá entregarle a la empresa el informe con su diagnóstico y sugerencias.

Respecto a la etapa III, los materiales de promoción sugeridos por el consultor, de acuerdo al plan de marketing customizado, por ej., papelería comercial, página web, video institucional, brochure con estrategia comercial, etc.

Plazo de ejecución

El plazo del diagnóstico y sugerencias deberá enmarcarse dentro de 6 meses.

El plazo de ejecución del servicio, dependerá de los fondos de financiación conseguidos, y el profesional contratado para llevarlos a cabo.