

Workshop /

¿CÓMO INTERNACIONALIZAR TU MARCA?

*Aplica estrategias de negociación
y marketing para alcanzar la
internacionalización de tu marca.*

NYC
DIANA YANES CONSULTING

IESA

cmi!
academia
de moda
ucab

WORKSHOP /

¿CÓMO INTERNACIONALIZAR MI MARCA?

Facilitado por Diana Yanes y Sofía Esqueda.

Este Workshop está dirigido a firmas o empresas pequeñas de moda que deseen incursionar en mercados extranjeros.

A través de este programa se aprenderá el camino a transitar para la internacionalización de la marca, desde saber si se encuentra preparada la empresa desde requisitos legales hasta entender si su oferta de producto es atractiva para el mercado a penetrar.

Al finalizar el curso los estudiantes tendrán la capacidad de precisar el mercado en el cual desean internacionalizarse, así como un checklist para saber si están preparados para realizarlo y una estrategia de cómo transitar este camino hacia la internacionalización.

WORKSHOP /

¿CÓMO INTERNACIONALIZAR MI MARCA?

Competencias.

- Construye una visión global de los requerimientos para la internacionalización de una marca.
- Define etapas para el desarrollo y capacidad de la empresa para internacionalizarse.
- Aplica estrategias de negociación y marketing para la internacionalización.
- Elabora la estructura de precios de su marca en el mercado internacional.

PROGRAMA DE ESTUDIOS.

MÓDULO 1.

IDENTIFICAR LA PROPUESTA DE VALOR DE MI MARCA.

Sofía Esqueda Henríquez.

- Elementos de la propuesta de valor.
- Target. Definición del Buyer persona.

MÓDULO 2.

PASOS PARA INTERNACIONALIZAR MI MARCA Y MEJOR MODO DE LOGRARLO.

Sofía Esqueda Henríquez y Diana Yanes.

- Identificación del nuevo mercado y posibles barreras de entrada.
- Etapas en el proceso: exportación ocasional - experimental - regular.
- Identificación de las tendencias del nuevo mercado. Actividad práctica.

MÓDULO 3.

CHECKLIST QUE ME DICE QUE ESTOY LISTO PARA INTERNACIONALIZAR MI MARCA.

Diana Yanes.

- Aspectos legales, tributarios y burocráticos del país de origen y del país de destino.
- Aduanas.
- Condiciones de venta al mayor y al detal.
- Aspectos internos de la empresa.
- Operatividad: modos de pago y distribución.
- Aspectos relacionados con el producto.
- Asegurar que el producto está en línea con las expectativas del mercado target.

MÓDULO 4.

IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA - 4 PS.

Diana Yanes.

PRODUCTO

- Adaptación del producto a las necesidades del nuevo mercado.
- Decisiones de surtido (tipo calzado, tallas, etc.).

PRECIO

- Price point (sostenible para la empresa, en línea con las expectativas del mercado).

PLAZA

- Tiendas por departamento, especializadas y al detal online.

PROMOCIÓN

- Merchandising.
- Comunicación online y offline.
- Display en tiendas y lineamientos.

ACTIVIDAD PRÁCTICA DE CIERRE.

Workshop /

¿CÓMO INTERNACIONALIZAR MI MARCA?

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:

- Clases presenciales.
- Análisis de casos.
- Prácticas de técnicas.
- Revisión bibliográfica.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

- La evaluación del aprendizaje se hará a través del cumplimiento de asignaciones y la participación del estudiante durante las prácticas.

Workshop / **¿CÓMO INTERNACIONALIZAR MI MARCA?**

Fecha:

24 y 31 de octubre de 2023.

Inversión:

\$140 USD.

Horario:

08:30 a.m. - 01:00 p.m.

Horas académicas: 12 horas.

Modalidad:

Online.

