Abrir mercado exterior para sus vinos Internacionalización sostenible de taninotanino

sábado 9 de noviembre de 2013

ESCRITO POR TANINOTANINO VINOS INTELIGENTES

• Facilitar a las Bodegas la identificación de oportunidades de negocio en terceros países

• Desarrollar los canales de distribución más adecuados, establecer una base de operaciones permanente en el país seleccionado, poner en marcha una red comercial propia abriendo canales de venta estables estableciendo relaciones directas Bodega-Cliente en el país de destino

• Posicionar y consolidar la presencia de la Bodega en el país escogido, registro de los productos y facilitar el control de la actividad por parte de la Bodega

Todo ello con unos costes muy competitivos, con una actividad planificada para el país seleccionado y para periodos semestrales, renovables de forma opcional para la Bodega

Países principales donde funciona el servicio de Internacionalización Sostenible de Taninotanino:

Colombia, Perú, Suiza, Italia, Alemania, Rusia... siempre podemos estudiar la posibilidad de otros países donde la Bodega quiera abrir mercado.

Opcionalmente se puede realizar la **Internacionalización Sostenible Agrupada**. Consiste en una agrupación temporal de bodegas a través de este servicio de Taninotanino, que vincula a bodegas que cuenten con productos complementarios y con estrategias paralelas para el mercado de destino.

Importante: No se requiere la creación de ninguna sociedad mercantil conjunta.

1ª etapa:

Visita a la Bodega. Reunión de trabajo con la Dirección para determinar objetivos y expectativas acordes a la estructura de la empresa, análisis de la cartera de producto recomendada para el destino seleccionado, de los criterios de marketing, de la financiación y del modelo de negocio a establecer en el nuevo mercado.

Reunión con el equipo del área de Export de la Bodega (si existiese) para alinear las actividades ya existentes en mercados internacionales de cara a integrar las del nuevo mercado que se va a acometer.

Elaboración del documento de posibilidades, recomendaciones y cronograma de trabajo propuesto a la Bodega. Presentación del miembro del equipo comercial que realizará inicialmente el trabajo comercial de campo en el país seleccionado.

Definición del Cuadro de Mandos para facilitar el control, intervención y seguimiento por parte de la bodega de las actividades durante el periodo de trabajo concertado.

2ª etapa:

Puesta en marcha de la actividad comercial en el país de destino.

El equipo comercial seleccionará los contactos para las visitas a realizar por orden de prioridad, en contacto permanente con el área de Marketing de Taninotanino.

Se trabajarán en paralelo las visitas a empresas que sean parte del canal de distribución así como a prescriptores relevantes de la zona.

Se emitirá un informe quincenal de gestiones realizadas, resultados, expectativas a corto y medio plazo, negociaciones en marcha y propuestas comerciales a personalizar.

Mensualmente, se mantendrá una reunión con la Dirección de la Bodega para compartir toda la información cuantitativa y cualitativa conseguida con la actividad del periodo.

Si le interesa que valoremos y le informemos de forma personalizada sobre los costes de los servicios de Internacionalización Sostenible para su Bodega, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

¿Qué otros servicios ofrece Taninotanino en los países de destino donde se realiza el programa de Internacionalización Sostenible?

• Tramitación de registros de producto a nombre de su bodega

• Servicios jurídicos en destino

• Asesoramiento en financiación de operaciones comerciales

• Registros sanitarios/alimentarios en destino

• Investigación de mercado específica para la bodega

• Organización y ejecución de acciones de marketing para el canal de distribución y/o para el consumidor final

• Posicionamiento en buscadores y presencia en redes sociales en destino

• Diseño de etiquetas/packaging/comunicación/web/tiendas onlie etc. con nuestro departamento Wine Branding Design de Taninotanino www.winebrandingdesign.es

En conclusión,

¿Qué es la externalización de servicios de Internacionalización Sostenible de Taninotanino?

Una herramienta útil y concreta al alcance de cualquier bodega que quiera abordar la apertura de un nuevo mercado en el exterior.

Una forma de asumir el proceso de comercialización en el exterior con unos costes cerrados y muy competitivos, manteniendo el control de la gestión.

No se trata de una acción esporádica ni de turismo empresarial, sino de un trabajo prolongado y sostenible que introduzca y consolide a la bodega en el destino.

¿Para qué sirve?

Para comenzar a trabajar de inmediato en el mercado seleccionado.

Para disponer de “una oficina” en destino y de un delegado o delegada comercial local, lo que genera confianza y proximidad en los clientes que buscamos para la bodega.

Para consolidar procesos de internacionalización realistas, acordes a las posibilidades de la bodega y orientados al crecimiento de ventas y al posicionamiento de la marca.

Para iniciar contactos con prescriptores locales y para poner en marcha actuaciones de marketing a nivel local que permtian lograr una diferenciación positiva sobre los múltiples competidores que van llegando al mercado.

¿Merece la pena?

Estamos convencidos que sí.
Su bodega podrá encontrar en este proceso de Internacionalización Sostenible una forma de reducir los riesgos y costes habituales a la hora de acometer la apertura de

Taninotanino Vinos Inteligentes S.L.

Delegaciones en: Málaga y Madrid.

Mv. 619 970 893

gestion@taninotanino.es

www.taninotanino.es
www.vinosmaximum.es
www.winebrandingdesign.es

taninotanino vinos inteligentes ® y maximum by taninotanino ®
son marcas registradas