



Marketing Digital Internacional: Algunas lecciones aprendidas

Somos la **Agencia de Internacionalización del Gobierno de Aragón**, adscrita al Departamento de Economía, Industria y Empleo.



Internacionalización

- Asesoramiento
- Proyectos de consultoría
- Promoción sectorial
- Innovación
- Networking

Atracción de inversiones

A graphic illustration for investment attraction. It features a hand-drawn style background with the word "COMPETITIVNESS" repeated in a circular pattern. In the center, there is a white box with the text "Invest in ARAGÓN" and a large, stylized letter "A" in red and orange.

Objetivo: “Apoyar a las empresas para que puedan trabajar en el extranjero de la misma manera que en España”

1

Equipo en Zaragoza

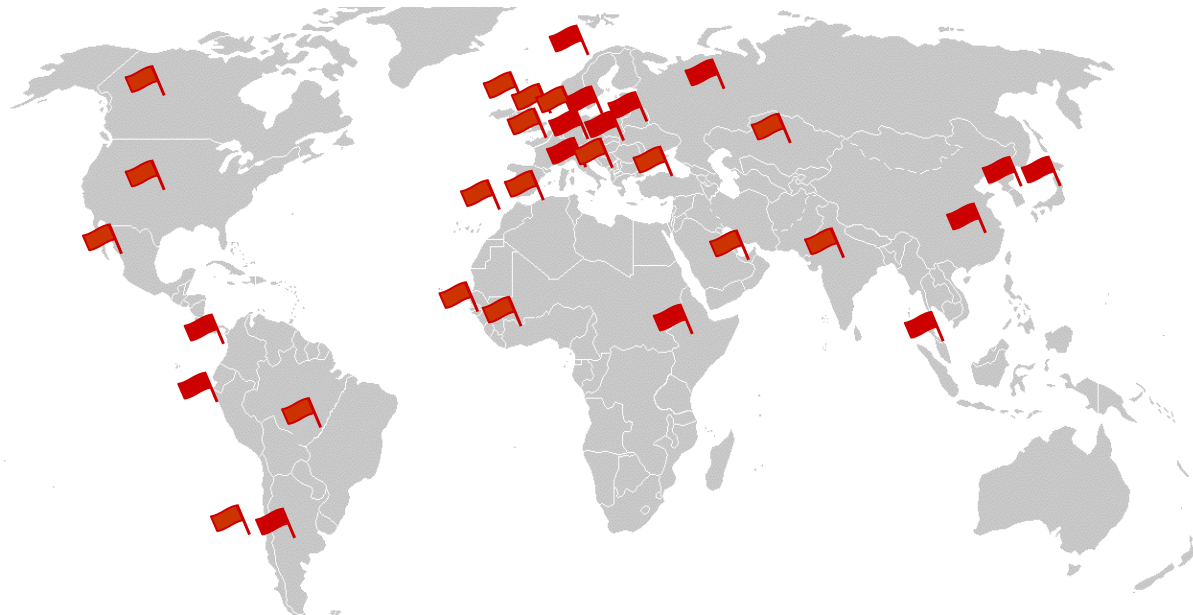
Experiencia en sectores
Red de contactos
Recursos de idiomas



2

Red internacional (40+ mercados)

Organismos públicos, consultores de comercio exterior, abogados, intérpretes, ...



Los servicios de internacionalización ayudan a las empresas aragonesas a superar las barreras de entrada en otros países

Consultoría personalizada

Proyectos de **consultoría a medida** para cada empresa, cofinanciados al 30%: Estudios de mercado, agendas de contactos, RR.HH., asuntos administrativos / legales, certificaciones, SEO

Internacionalizar la innovación

Nuestra delegación en Bruselas apoya el acceso de las empresas y asociaciones aragonesas a **financiación europea** y **proyectos multilaterales de innovación**

Promoción sectorial

Organización de la participación conjunta de empresas aragonesas en **ferias y eventos internacionales**, **misiones comerciales** directas e inversas, networking internacional

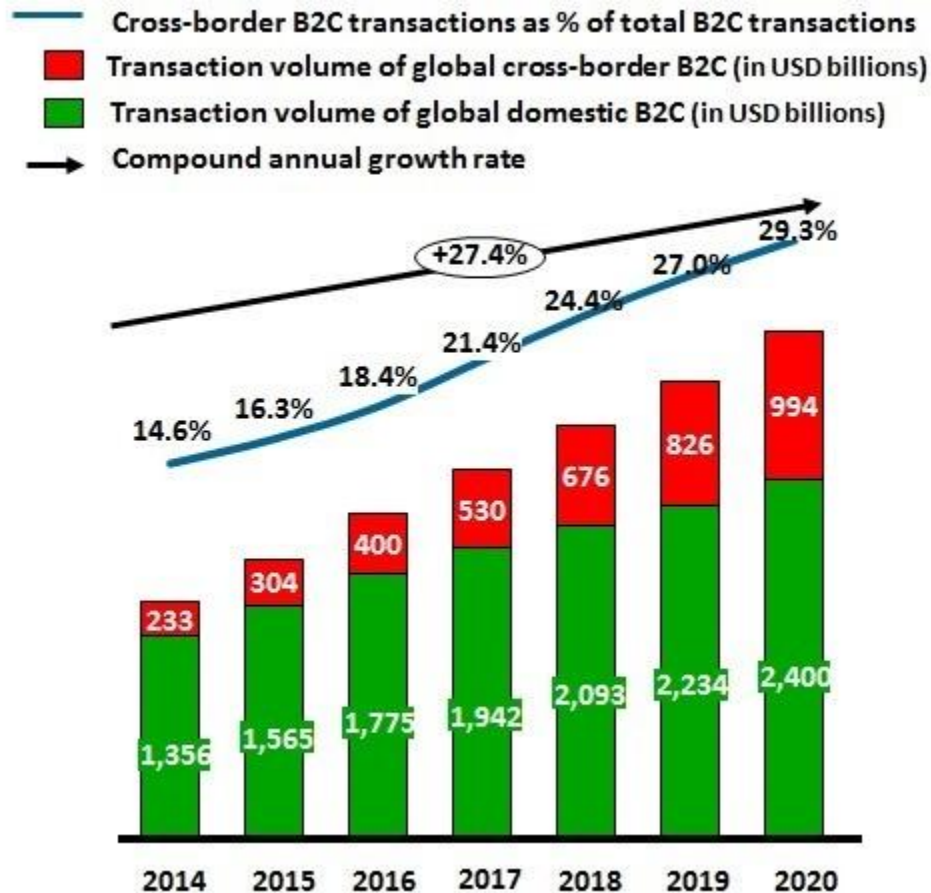
Networking

Encuentros con empresas y especialistas en comercio exterior: Contacto con **expertos internacionales**, Intercambio de experiencias, networking, temas de actualidad

El e-commerce mundial está creciendo a un ritmo de alrededor de un 20% cada año...



...y el e-commerce transfronterizo está creciendo a un ritmo aún mayor



Vamos a ver algunas de las claves del e-commerce internacional y compartir algunas experiencias de cosas que en AREX hemos hecho

Administración

SEO

Redes sociales

Contenido



Administración

La parte legal tiene un impacto directo en la actividad en otros países que suelen tener leyes/reglamentos diferentes

Tener la posibilidad de emitir facturas con el tipo de IVA que corresponda en cada país al producto o servicio.

Ofrecer un sistema de contacto para posibles reclamaciones o consultas.

'Ley de Protección de Datos' (LOPD): para datos de carácter personal. Darse de alta en la Agencia de Protección de Datos

Ley de ordenación del comercio minorista: regula plazos de ejecución de las transacciones y pagos; derecho a desistir de la operación; pagos con tarjetas de crédito.

A Aragón Exterior nos han pedido ayuda sobre todo en la parte fiscal:

Se aplican los mismos impuestos que al **comercio tradicional**: IRPF, IRNR e Impuesto de sociedades

Escenarios de IVA:

- Vendedor y comprador en España: régimen general 21%
- Comprador es empresa no española: no se aplica IVA
- Comprador es particular UE: régimen general 21%
- Comprador es particular de fuera de la UE: no se aplica IVA
- Canarias, Ceuta y Melilla tienen tratamiento especial.

Si las ventas a un país pasan de un límite (**40,000€** para cada país de la UE) hay que darse de alta fiscalmente en el país

Recomendaciones:

Impuestos: Consultar con AEAT antes de empezar. Te ahorrará muchos problemas a posteriori:

- Darse de alta en el registro de operadores de IVA intracomunitario
- Aunque vendas pequeñas cantidades a consumidores finales HAY QUE HACER FACTURA

Asegúrate de tener la **infraestructura** para satisfacer al cliente: los clientes y las plataformas sólo permiten un fallo:

- Habla con tu empresa de transportes y agente de aduanas
- Importancia de tener personal administrativo con idiomas para trabajar con administraciones de otros países (o subcontratar)

Hay que tener en cuenta la posibilidad de que ciertos productos sean retenidos en **aduanas** (sanidad, aranceles, etc.): informarse antes y anticiparse a los problemas



SEO

En un mercado sin barreras de entrada, es fundamental aparecer entre los primeros resultados de los motores de búsqueda en el país de destino



En Aragón Exterior hemos colaborado en 25 proyectos de SEO en 2015 y 2016, para optimizar los resultados de exportación en países de destino:

25 Proyectos:

Principales mercados: Francia, Reino Unido, EE.UU. y LATAM

Sectores:

- Agroalimentario (frutas y vino)
- Maquinaria de construcción
- Turismo
- Moda

Tiempo medio: 8-12 semanas

Objetivo: aparecer en la primera página del buscador

Coste: Entre 3.500 y 8.000 euros

En Aragón Exterior hemos colaborado en 25 proyectos de SEO en 2015 y 2016, para optimizar los resultados de exportación en países de destino:

Acciones más habituales

Revisar keywords

Revisar estructura de la página

Crear contenidos propios (no corta-pega de otras páginas)

Conseguir backlinks

Actualizar frecuentemente

Principales conclusiones:

Parte técnica: dejar a los **expertos** que trabajen

SEO vs Marketplaces: ¿Potencio mi web o me meto en otra?

¿Dónde vender? La **procedencia de las visitas** a la web son un buen estudio de mercado (y gratuito)

Hay que **segmentar bien** los mercados: el inglés del Reino Unido no es el mismo que el de EE.UU. o Sudáfrica

También en **español**: no busca igual un mejicano que un argentino o un español

No todo es Google: Rusia Yandex, Corea del Sur Yahoo, China Baidu



Redes sociales

Las redes sociales son clave porque dan más variables para elegir tus destinatarios y facilitan el «boca oreja»

5 razones para participar en RRSS

1 Notoriedad de marca



2 Influir en la compra

46%

consulta RRSS al comprar

3 Aumentar fidelidad de marca



4 Información del consumidor



5 Mejora el SEO



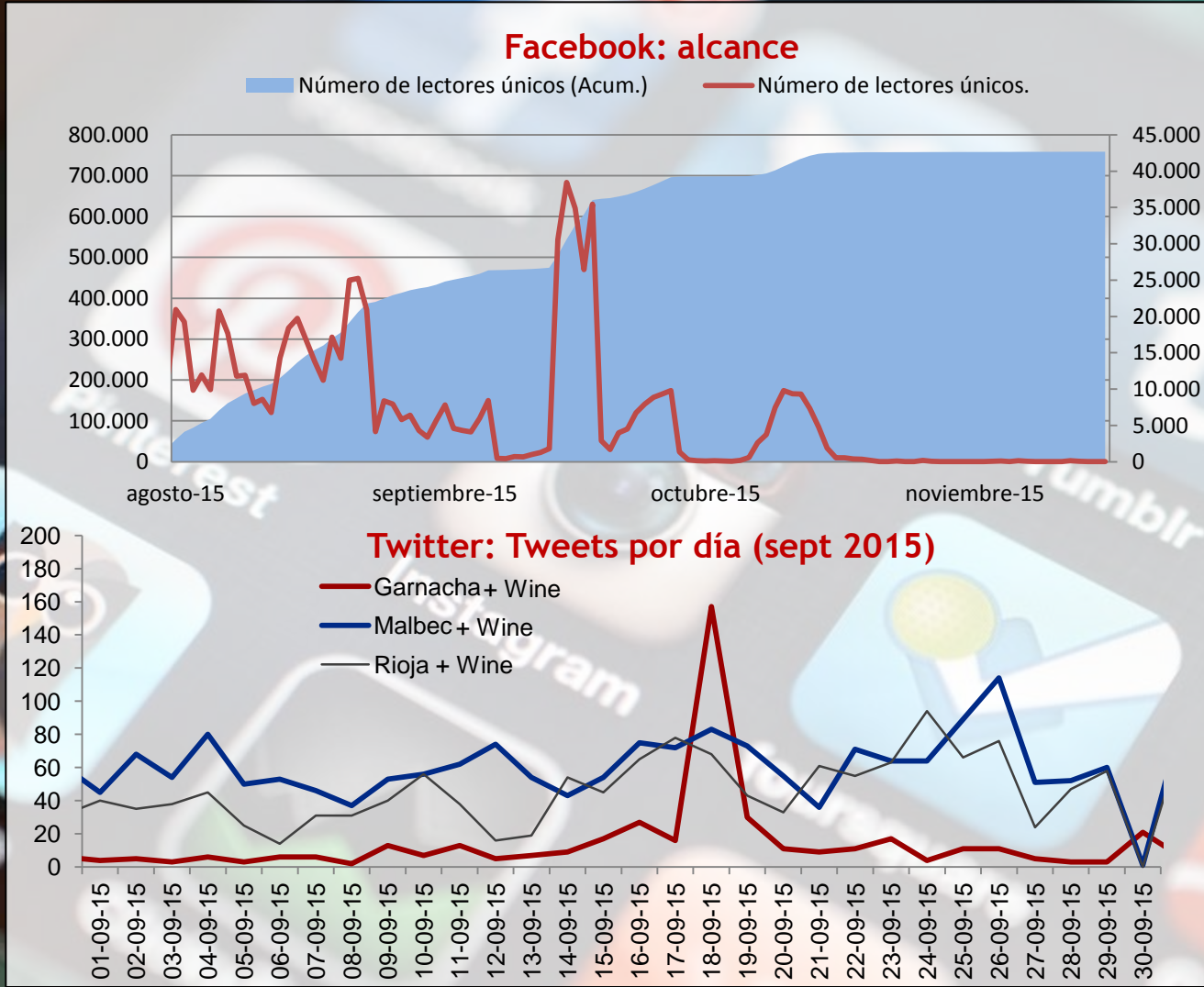
Redes sociales: ¿Cómo lograr que me sigan?

Hay que tener en cuenta que cada país (y cada segmento de clientes) no usan la mismas redes sociales:

	#1	#2
America		
Europa Occ.		
Europa Or.		
Japón		
Rusia		
China		
Resto Asia		

Redes sociales: ¿Cómo lograr que me sigan?

En Aragón Exterior hemos utilizado directamente las redes sociales para promover el vino aragonés entre el público norteamericano:



Algunas cosas que nos han funcionado:

1. Ganar **seguidores** (anuncios F2F en FB, orgánico en Twitter e Instagram)
2. Colaboración con **influencers** (winechats, artículos...)
3. Grandes **contenidos** (recetas, buenas fotos, bits de información...)
4. Actividad en el **mundo real** (Wine Riot, catas, ...)
5. **Implicación** con los seguidores (like a cada tweet con el hashtag, seguir nuevos fans, retweetear el mejor contenido, agradecer a los influencers)

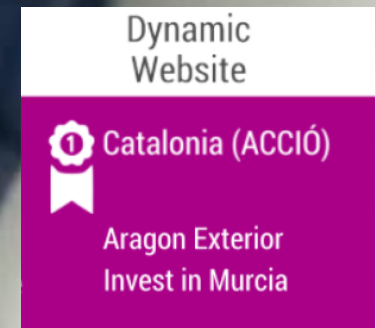
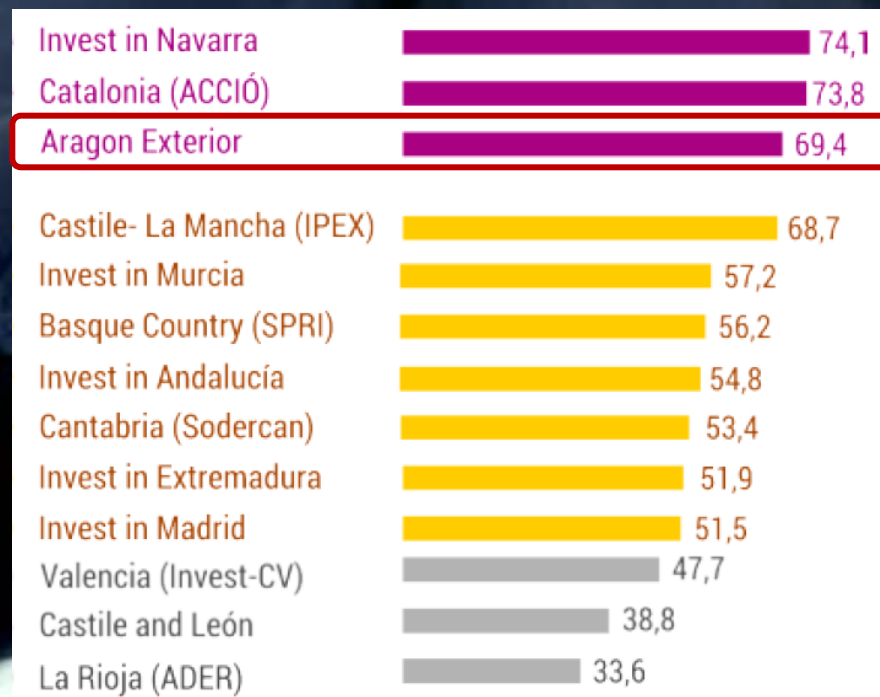


Contenido

¿Cómo puedo destacar?



Quando en Aragón Exterior, con un presupuesto mucho más modesto que el de la competencia, hacemos marketing online para atraer posibles inversores extranjeros, el contenido es clave



“Standout examples are provided by Cataluna’s promotional videos focused on specific industry sectors, and by the creativity of the promotional video developed by Aragon.”

Un ejemplo:



Algunas cosas que nos han funcionado:

1. Aumentar la **intensidad** del mensaje: «soy el nº 1 en ...», temas llamativos, ...
2. **Adaptar** el mensaje (lo que no es relevante en España igual sí lo es en extranjero)
3. Ser **creativo** (es una de las cosas más valoradas)
4. Si somos desconocidos, buscar la **referencia** de otras marcas
5. Dar **información**
6. La parte **emocional** es fundamental para ser compartido

¿Cómo podemos colaborar con su empresa?

- Le recomendamos que tenga **una reunión** con el responsable de su sector en nuestra oficina:
 - En la reunión usted podrá conocer más a fondo qué oportunidades hay en empresas similares a la suya...
 - ...en qué asuntos en concreto podemos ayudarle...
 - ...y nosotros podremos identificar oportunidades para su empresa
- Dése de **alta en nuestra base de datos** a través de nuestra página en **internet**: así le llegarán las convocatorias que pueden ser interesantes para su empresa
- Por favor: llámenos por teléfono o envíenos un correo para **consultar cualquier duda**

Muchas gracias

Ignacio Martínez de Albornoz Tarongi

www.aragonexterior.es

info@aragonexterior.es

976 22 15 71