



Nuestro camino
a la exportación

Quienes somos

Reflexiones iniciales

Selección de mercados

Marketing Mix iPdomo

Servicio, servicio y servicio; el futuro y recomendación

Contacto



Quienes somos



iPdomo es una pyme tecnológica valenciana que diseña, desarrolla y vende Sistemas y Equipos para **Domótica, Automatización y Eficiencia Energética.**



Quienes somos

	iPdomo Energy	iPdomo Home	iPdomo Smart Grid	iPdomo Project
Vivienda nueva	Ahorro energético y control de la climatización	SMARTHOME con todos los servicios	✗	Proyectos, promociones, zonas comunes
Vivienda construida	Ahorro energético y control de la climatización	Hogar Inteligente, con gestión local y “en la nube”	✗	Proyectos a medida, Adaptaciones a 3º edad
Edificio público	✗	Gestión individual de cada habitación	Gestión de edificios inteligentes	Proyectos para Edificios singulares (hospitales, colegios,..). SmartCity
Comercio	Auditoria energética en pequeño comercio	Domótica y ahorro energético en oficinas	Gestión remota de todas las instalaciones	Proyectos para grandes superficies y cadenas de distribución
Industria	✗	✗	Gestión integral de procesos	Integración con producto de otros fabricantes

Plataformas iPdomo



Reflexiones iniciales

Por qué exportar

- Reducción de la dependencia del mercado interno (crisis nacional).
- Diversificar el riesgo.
- Incrementar el volumen de producción y entrar en economía de escala.
- Incrementar la calidad y competitividad de los productos.
- Evitar factores como la estacionalidad



Reflexiones iniciales

¿Podemos exportar?

- Nuestro **producto** ¿ES EXPORTABLE? ¿Por cual empezar? ¿Qué ventajas ofrece?.
- Situación de la **empresa**: capacidad productiva y tecnológica, recursos humanos, financieros, logística, ...
- **Herramientas comerciales**: material promocional adaptado, página web, plan de marketing.

EXPORTACIÓN = INVERSIÓN



Selección de mercados

¿Qué, dónde, cómo?

- Líneas de productos o servicios que se van a comercializar
- Elección de mercados
- Selección de las formas de entrada al mercado
- Delimitación de los objetivos : cuota de mercado, tiempo, rentabilidad
- Acciones a llevar a cabo: viajes, promoción, etc.

Número de Países = Función (Capacidad Económica)



Selección de mercados

Recomendación

Para una PYME es difícil atender bien muchos mercados simultáneamente, especialmente al principio del proceso de exportación.

La correcta selección de mercados y canales es clave en el proceso de internacionalización.

Concentración frente a Dispersión



Selección de mercados

Factores

- Físicos: Clima, distancia, infraestructuras
- Potencial del país (crecimiento, datos del sector allí,...)
- Factores políticos y/o religiosos, inestabilidad,...
- Barreras arancelarias

Nuestra elección: empezar por UE



Selección de mercados

Algunas herramientas utilizadas

Partida arancelaria (código TARIC):

Código internacional que clasifica un determinado producto. En función de ello aranceles,...

<http://www.camaras.org/comext/>

Información del mercado destino

(BBDD Comercio exterior, con aranceles, informes país, ventas,...

<http://aduanas.camaras.org/>

<http://www.barrerascomerciales.es>

<http://madb.europa.eu>

http://internacional.ivace.es/estudios/informacion_paises_red_exterior_ivex.html

google.es, google.it, google.fr,...



Nuestro Marketing Mix: Producto

Producto: Termostato iPdomo Energy



- **Controla la calefacción** desde tu Smart Phone, Tablet, Ordenador,... **a través de Internet.**
- Se conecta a la red **WiFi** del router de tu hogar
- **Instalación sencilla:** Sin tener que instalar cables de alimentación hasta el equipo.
- Funciona con la mayoría de las calderas del mercado con conexión de termostato a **2 hilos** (eléctricas, gas, comunitarias, individuales,...)
- Establece la temperatura, on/off de la calefacción y la **programación por Internet**
- Puede funcionar en **combinación con el termostato actual o sustituirlo**
- **Modo ecológico:** deja que tu termostato iPdomo te permita ahorrar energía al ajustar las temperaturas para un confort y **ahorro máximo**

Producto estrella con el que iniciamos la exportación



Nuestro Marketing Mix: Canales de distribución

Canal Directo

- Tienda online iPdomo

<http://tienda.ipdomo.com/>

(multiidioma, y con venta online)

- Amazon: Herramienta Amazon Internacional

amazon.es

amazon.it

amazon.co.uk

amazon.de

amazon.fr

Productos en la Buy Box de Amazon



Nuestro Marketing Mix: Canales de distribución

Canal Indirecto (Búsqueda de Partners Internacionales)

- **Compromisos del canal:**
 - Precios
 - Condiciones de venta
 - Zona de actuación
 - Ventas mínimas
 - Ayuda en traducciones
 - Soporte postventa
- **Ayuda del IVACE Int. y del Programa Primera Exportación (Fundación GNF)**
 - Taller primera exportación
 - Entrevistas con delegados internacionales IVACE (Rusia, UK, Alemania, Polonia,...)
- **Contactos directos:** UK, Polonia, Rusia,...



Nuestro Marketing Mix: Precio

Determinación del precio

- ¿Qué precio tienen nuestros competidores?
- ¿Qué costes adicionales vamos a tener?
 - Logística
 - Aranceles
 - Costes financieros
- Imagen país: producto español
(no alemán, pero tampoco chino...)

Precio de lanzamiento en Europa = Precio de España
(con incremento de portes si lo vendemos nosotros directamente)



Nuestro Marketing Mix: Promoción

Marketing Digital

- Posicionamiento Natural (SEO)
- Posicionamiento de pago (SEM): Google Adwords
- Video en youtube.com:
https://www.youtube.com/watch?v=BJHUvtxOkQA&feature=em-share_video_user
- Campañas de email (mailchip)
- Análisis de resultados: Google Analytics
- Redes sociales (próx.)
- Fidelización de clientes

Revisión permanente de objetivos y recursos



Servicio, servicio y servicio

Servicio al cliente

- El cliente es lo más importante, esté donde esté
- Preventa y postventa: objetivo respuesta en 24h
- Amazon: termómetro excelente del servicio:
Opiniones de usuarios y puntuación de Amazon
- Logística: transporte rápido y seguro de nuestras mercancías

Objetivo: servicio excelente



Y el futuro

Próximos pasos

- Red de partners internacionales
 - Asistencia a ferias internacionales
 - Viajes comerciales (apoyo de delegados del IVACE)
- Ampliar la gama de productos ofertados
- Posicionamiento SEO internacional
- ...



Una última recomendación

- El programa Primera Exportación es totalmente gratuito: hacer uso de él si queréis exportar y necesitáis que os guíen.
- No es incompatible con las ayudas y/o apoyos a nivel Comunidad Autónoma (IVACE en Valencia) o a nivel nacional (ICEX): son complementarios.
- Os guiaran en vuestros primeros pasos como hicieron con nosotros.

**Y mi agradecimiento al IVACE y al
Programa Primera Exportación de GNF**



Contacto

- Web de iPdomo:

<http://www.ipdomo.com>

- Teléfono:

+34 96 374 85 49

- E-mail de contacto:

info@ipdomo.com



Gracias por su atención