

	<h1>COMPETENCIA INTERNACIONAL</h1>	Ficha de Producto
		Revisión 1
		Fecha 01/03/2017

INTRODUCCIÓN

En este informe se realiza un análisis detallado de los competidores más significativos para la empresa en un mercado extranjero. Gracias a este informe se obtendrá una radiografía sobre todas las áreas de la cadena de valor de los competidores seleccionados: abastecimiento, logística, producción, ventas y servicios al cliente.

El público objetivo para este informe engloba tanto a empresas que ya se encuentran realizando actividades de exportación y que tienen intención de abrir nuevos mercados, y empresas que no tengan experiencia en comercio exterior. También resulta útil para empresas que quieran realizar labores de prospección sobre su competencia internacional.

FASES

El programa se realiza en dos fases:

- Seguimiento e investigación de la competencia en un mercado conocido.
- Investigación de la competencia en un nuevo mercado.

En el supuesto de que la empresa que contrate el programa COMPETENCIA INTERNACIONAL no haya realizado ninguna actividad relacionada con el comercio internacional se comenzará con un MERCADO INTERNACIONAL con la selección de mercado óptimo para proceder con el análisis de la competencia.

INFORME

El informe consta de cuatro apartados donde analizarán diversos factores sobre los competidores, sus estrategias y operaciones comerciales. La estructura de dicho informe quedaría de la siguiente manera:

1. **COMPETIDORES SIGNIFICATIVOS**
 - a. Estrategia competitiva de la empresa
 - b. Identificación de potenciales competidores
Selección de competidores directos
2. **ESTRATEGIAS COMERCIALES DE LOS COMPETIDORES (DOS)**
 - a. Estrategias de producto
 - b. Estrategias de precios internacionales
 - c. Análisis logístico
 - d. Políticas de comunicación / promoción
 - e. Estrategias de expansión internacional
 - f. Marcas y patentes
 - g. Presencia en Internet
3. **SEGUIMIENTO Y RASTREO DE OPERACIONES COMERCIALES DE DOS COMPETIDORES**
 - a. Listado de clientes
 - b. Volumen y periodicidad de operaciones comerciales por clientes (cuando haya datos)
 - c. Información comercial de los clientes
 - d. Posicionamiento de los clientes
 - e. Detalle de operaciones comerciales en el último año
4. **POSICIONAMIENTO COMPETITIVO**
 - a. Valoración de factores clave de éxito
 - b. Mapa de posicionamiento de competidores por factores clave
 - c. Recomendación de posicionamiento para la empresa

PRECIO DE VENTA

 Expertos Internacionales	COMPETENCIA INTERNACIONAL	Ficha de Producto
		Revisión 1
		Fecha 01/03/2017

El precio de venta del producto/servicio COMPETENCIA INTERNACIONAL es de **2.000,00 €**