

NEWSLETTER EXPORTAR PARA CRECER

Rafa Olano, profesor de ESADE Executive Education y responsable del taller “Exportación 2.0” del programa Exportar para Crecer. 23 de mayo de 2014.

TRES APLICACIONES MÓVILES DE APOYO AL EXPORT MANAGER

El medio natural del Export Manager es el avión. Los avances en tecnología no impiden la obligación de hacer miles de kilómetros al año para asistir a ferias, captar a nuevos clientes y fidelizar a los existentes. En este sacrificado contexto, existen diferentes aplicaciones móviles que facilitan el apoyo a la venta, la prospección de mercados o la formación.

Es interesante destacar también el gran crecimiento y potencial del medio móvil. Según el informe del IAB Spain Mobile Marketing 2013, las aplicaciones se consolidan como vía de acceso a Internet: si en 2012 solo el 41% de los usuarios de *smartphones* utilizaba aplicaciones para consultar Internet, en 2013 el porcentaje se dispara al 71% (en tabletas se pasó del 31% al 62% en el 2013). Sin duda, nos encontramos al comienzo de un nuevo paradigma en el *marketing* internacional: el cambio del *marketing* “digital” al *marketing* “táctil”: ¿estás preparado para seguir aprendiendo?



1. Mercados ICEX + Aula Virtual

Qué mejor forma de aprovechar una larga espera en un aburrido aeropuerto que actualizar tus conocimientos sobre mercados internacionales. Mercados ICEX facilita información práctica y actualizada para apoyar la toma de decisiones. El primer mercado disponible es Brasil y está previsto que dé cobertura a 50 mercados internacionales. La aplicación incluye, para cada país, estudios de mercado, normativa, legislación, financiación, fiscalidad, oportunidades de negocio, costes de establecimiento, casos de éxito, estadísticas de exportación e importación, etc. Ofrece, además, entrevistas con expertos en cada mercado y responsables de negocio internacionales, con consejos prácticos.

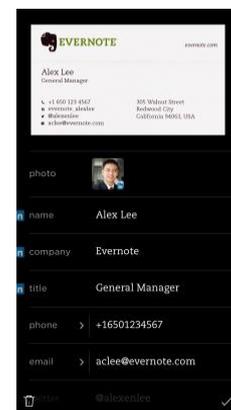
Igualmente interesante es la aplicación del Aula Virtual, que engloba las actividades de formación de ICEX: jornadas presenciales y videoconferencias, webminarios y servicios de formación complementaria *online* (agenda personal de cada usuario, perfil y correo electrónico de los conferenciantes, enlaces de interés, documentación, etc.).



2. EVERNOTE – “RECUÉRDALO TODO”

Ordenar bien las tarjetas de visita que recibimos sigue siendo el primer e importantísimo paso de una gestión comercial eficaz. Evernote –no olvidemos que su lema es *Recuérdalo todo*– ofrece una poderosa funcionalidad de escaneo de tarjetas e indexación que nos permite añadir información sobre el contacto, un enlace a su perfil en LinkedIn y una foto. Evernote digitaliza la información y crea un contacto de cliente nuevo que es automáticamente actualizado cada vez que este actualiza su información en LinkedIn, por ejemplo, si cambia de empresa o es ascendido.

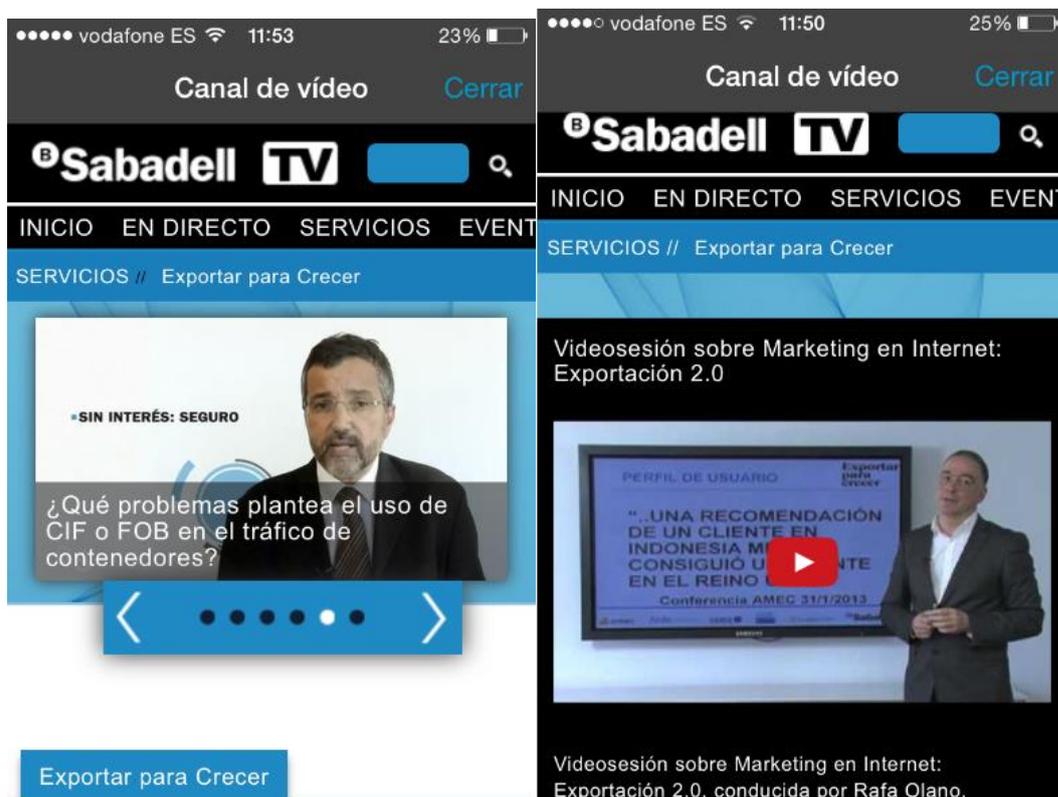
La aplicación permite también actualizar este contacto con notas sobre reuniones, adjuntar documentos o correos electrónicos importantes, etc. Sin duda, esta interesantísima aplicación nos aporta contexto y orden a todos los siguientes pasos que acompañan al apretón de manos inicial.





3. BANCO SABADELL - CANAL DE VÍDEO

El programa Exportar para Crecer tiene como misión formar e informar a la pyme exportadora tanto a través de jornadas presenciales como de su portal web (www.exportarparacrecer.es). Este portal web cuenta con secciones como la *Guía práctica de comercio exterior* (con más de 30.000 descargas a fecha de hoy), sus herramientas de diagnóstico o sus populares videoseSIONES (con más de 80.000 visionados) en áreas como financiación, legal, certificaciones, logística, aduanas o *marketing* internacional. Las 18 videoseSIONES se encuentran ahora disponibles a través de la aplicación de Banco Sabadell, y, teniendo en cuenta que su duración es de 30 minutos, pueden ser un buen entretenimiento en nuestro largo viaje en avión y, sin duda, aterrizaremos en nuestro destino siendo “un poco más expertos” en comercio exterior.



Este artículo da continuidad al taller “Exportación 2.0: oportunidades para la pyme en un entorno digital y global” (ver vídeo en este [enlace](#)) del programa Exportar para Crecer de Banco Sabadell. En nuestra próxima entrega hablaremos de analítica web orientada a negocios digitales internacionales. Rafa Olano es profesor de ESADE Executive Education y director de LOFT & CO, Marketing y Comunicación 360 (rolano@loftandco.es, [@rolano](https://twitter.com/rolano)).