

PLANTILLA DE GUÍA DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD CÉSAR
VALLEJO

Av. Larco 1770

Ciudad de Trujillo – La Libertad - Perú



(01)2024342

NOMBRE DEL ENTREVISTADO			REALIZADO POR	Grupo 5	
FECHA DE LA ENTREVISTA	03-06-2024	HORA DE INICIO DE LA ENTREVISTA	5:00 P.M	HORA DE FINALIZACIÓN DE LA ENTREVISTA	5:15 P.M
TÍTULO	Marketing Internacional: Comercio Sin Barreras		LUGAR		
DESCRIPCIÓN DEL ESPECIALISTA					

INTRODUCCIÓN (Desarrollar estas indicaciones)

Buen día, mi nombre es Silvanna Sanguinetti, estudiante de la carrera de administración y marketing de primer ciclo. Es para mí un honor dar la bienvenida al Lic. William Castro, egresado de la carrera de Marketing Y Gestión Empresarial de la Universidad César Vallejo y actual encargado del área de marketing en la empresa Lalitours

Nuestro especialista nos hablará del "Marketing Internacional" a quién se le realizará 5 preguntas y para responder cuenta con minuto y medio.

Ustedes sabían qué...

Inicialmente, la disciplina de Marketing Internacional se denominaba "Comercio Exterior". En esta etapa, los aspectos logísticos, financieros y legales eran parte importante de su contenido, junto con los aspectos comerciales o de marketing.

Este se origina como una extensión del Marketing tradicional, adaptado a un contexto internacional. En este contexto,

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

CONSULTAS ESPECÍFICAS DEL TEMA INVESTIGADO

¿En qué se diferencia el marketing internacional del marketing nacional?

Principalmente las diferencias que se pueden encontrar es el alcance y la competitividad que se pueden llegar a dar en el marketing nacional uno ya tiene una especie de investigación más obstativa netamente ya sea en las culturas ya sea en las leyes entre otras cosas de un solo país, en caso en el marketing internacional tenemos que tener en cuenta que las estrategias que vayamos a querer implementar van a comenzar a variar dependiendo a qué país queremos ingresar y por ende al cambiar la estrategia cambia la forma en que nosotros presentar, básicamente llega hacer un poco más es su activa en el marketing internacional debido a la cantidad de información que necesitas tú tener en tu investigación para poder brindar un buen producto un buen servicio y una buena estrategia para poder vender.

¿Cuál cree que sería las estrategias claves para el marketing Internacional?

Principalmente la investigación si tú ya realizas una buena investigación ya tienes básicamente asegurada toda una buena estrategia, ahora luego de esto llega hacer la adaptación que tú le puedes dar a tu servicio ya que depende a cada país al que vayas va a comenzar a variar en la forma que quieras presentarlo o hasta al vez el mismo producto como en que lo quieras mostrar entonces dependiendo de cuanta adaptabilidad puedes tener con tu producto servicio más a poder tener un mejor ingreso en un mejor mercado, principalmente eso en su investigación y adaptación de producto.

¿Cuáles son las consideraciones éticas en el marketing internacional?

En el marketing internacional bueno luego de haber realizado una buena investigación más a poder entender un poco más en las culturas y costumbres que tenga cada país, creo que si nosotros completamos esto en conjunto con las leyes de un país no vamos a poder tener ningún problema y por ende vamos a poder tener mucha más facilidad de llegar al público y dependiente a la estrategia que dependamos.

¿Cuáles son los errores más comunes que se deben evitar en campañas de marketing internacional?

Los errores más comunes principalmente serían:

1: No investigar bien el mercado ya que la investigación del mercado que vas a realizar va a comenzar a revisar todo lo que pueda salir pronto como cosas negativas y positivas.

2: Evitar las leyes de otros países o hacer irregularidades en lo que sería el tema de promoción y no tener el mensaje claro al que quieras llegar

No todos los países van con la misma religión, no todos los países van con la misma cultura entonces tal vez el mensaje que tú quieras dar como marca en el Perú no va hacer lo mismo que tú quieras dar en el país de la India o en otros mercados etc..

¿Cuál es el mensaje final para los estudiantes de Administración y Marketing?

El mensaje final que podría brindar sería más que todo : el tema de investigación y en segundo que estén preparado sobre todo para el mundo globalizado en el que estamos ahora, tal vez la respuesta que yo brindo ahora de acá en unos años ya comienza a cambiar a otra debido a que la globalización que nosotros tenemos hace que cada día la estrategia cada día esté el mensaje que nosotros brindamos va a ir variando según esta, entonces creo yo que sobre todo los que trabajamos en el área de marketing tenemos que estar más preparados para poder ir cambiando y evolucionando e mejorando constantemente con el tema del tiempo.

El marketing internacional es esencial para el crecimiento de las empresas en la actualidad, ya que les permite expandirse más allá de sus fronteras nacionales en busca de nuevas oportunidades y mercados, adaptándose a las necesidades cambiantes de un mundo cada vez más interconectado. Como dijo Luis Bassat: "La buena publicidad vende el producto hoy y construye la marca para mañana". Agradecemos nuevamente al Dr. William Castro por brindarnos esta entrevista, con nosotros será hasta una próxima oportunidad.

FIRMA

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR	TÍTULO	FIRMA	FECHA
William Castro	Licenciado en Marketing y Gestión Empresarial		03-06-2024