Jorge Fernando Gómez Pallares

Lic. Mercadotecnia Internacional

Kristhian Paul De La Rosa Rangel

MI-IADV-1902-B2-001

Administración de ventas

ES1821008989

11 10 2019

jgpallares@nube.unadmexico.mx



FORMULACIÓN DE UN PROGRAMA DE VENTAS

Diseñando el departamento de ventas internacional

Elige una organización mexicana pequeña o mediana de tu comunidad, que no tenga presencia a nivel internacional.

Chocolatera de la Ciudad S.A.

Logotipo:



Giro Comercial:

Elaboración de figuras con chocolate.

Investiga sus objetivos corporativos, posteriormente indaga sobre la estructura de su departamento de ventas.

1. Sus objetivos corporativos son:
    - Satisfacer las necesidades de sus clientes (comerciantes de dulce de temporada), para tener disponible el chocolate en las fechas principales de la venta en figura, siendo estas Dia de las madres, Día de muertos y Día de los enamorados. Así todo el año se trabajará para satisfacer estas tres principales fechas e innovar en la creación de otras presentaciones que puedan ser del agrado de los clientes.
    - En cuanto a las ventas y su departamento se encuentran algo limitados, ya que su principal plaza es la Ciudad de México, en un punto aglomerado de mayoristas como es el mercado de dulce de la merced.
      Su conformación es el propietario, como gerente de ventas y 3 personas más, que se encargan de ventas y entregas, todo esto al mayoreo; se llegan a atender ventas en el estado de Puebla de las cuales vienen a comprar directamente los comerciantes.

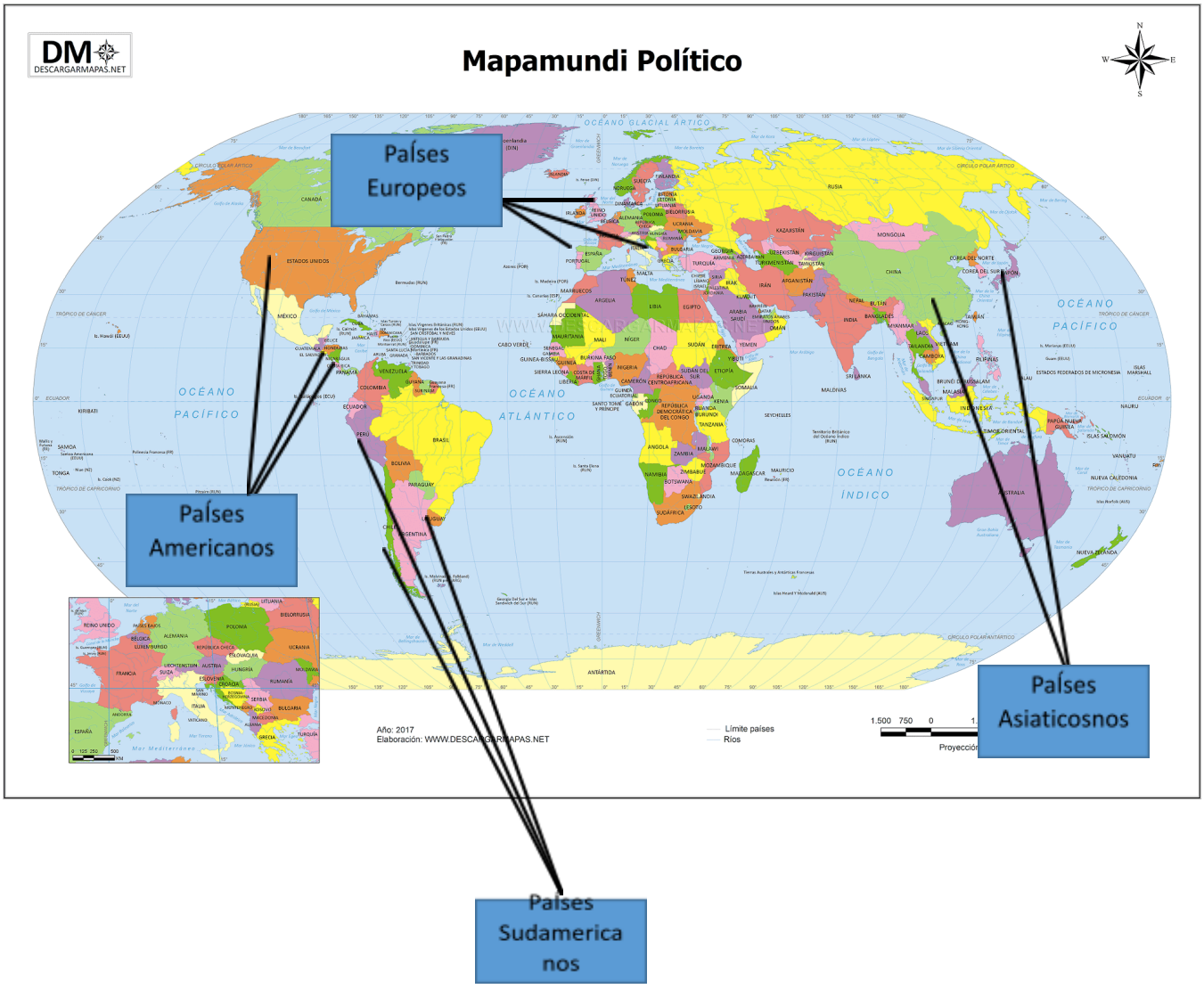
      Para implementar ventas de carácter

Con toda esta información, diseñar una propuesta para la creación de una gerencia de ventas internacional. Para tal efecto, la argumentación deberá considerar los siguientes criterios:
Describir el escenario internacional en relación con los países en los que se comercializará el producto o servicio

Tres europeos. España, Reino Unido e Italia. Son tres países que poseen una economía mucho más avanzada que la mexicana. Su producto interno bruto sobre pasa por más de tres veces la de México y su sueldo medio va de la 6 a las 8veces por arriba del mexicano.

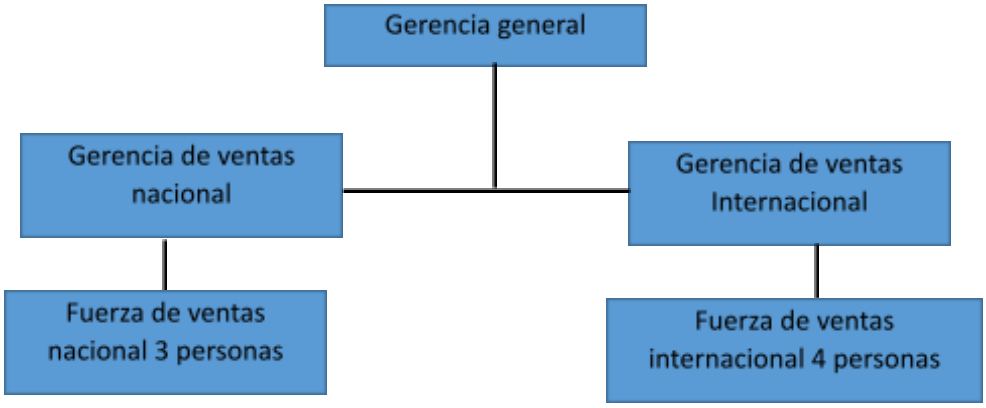
A pesar que España e Italia son consumidores bajos de chocolate, la idea es introducir parte de las tradiciones nacionales a aquellos mercados; Reino Unido sin embargo es consumidor potencial de chocolate.

Tres americanos. Estados Unidos de America, Costa Rica y Nicaragua. Países con los que México tiene relaciones comerciales y cuentan con algunas similitudes en los festejos de esos días.
Dos asiáticos. China y Japón, El primero es el país más poblado del planeta, conocedor de tradiciones donde podría introducirse el producto manejando el tema. Japón carente de productos que el mundo tiene normalmente a su disposición y que son apreciados en ese país.
Tres sudamericanos. Perú , Chile y Uruguay. Corren con las mismas características de los países latinoamericanos y comparten también similitudes en sus conmemoraciones con México.



Propuesta del organigrama para la gerencia de ventas internacional.

Descripción de las funciones de cada área de la gerencia de ventas.



Gerencia de ventas Internacional, Estrategias tácticas para la incorporación de los recursos humanos, materiales y financieros para su optimización, asignación de las plazas por cada uno de los representantes de ventas según las aptitudes requeridas por cada punto.

Así mismo implementarán la oferta de producto más adecuada por país de acuerdo a sus características y sus preferencias.

Realización de un pronóstico y cuota de ventas para la organización

	VENTAS REGISTRADAS 2019 NACIONALES MILES	PRONOSTICO INTERNACIONAL
MES		
ENERO	1250	
FEBRERO	735	1250
MARZO	408	1014
ABRIL	600	893
MAYO	455	834
JUNIO	350	758
JULIO	237	676
AGOSTO	580	588
SEPTIEMBRE	420	586

OCTUBRE	1100	553
NOVIEMBRE	840	662
DICIEMBRE	370	698
TOTAL MDP	7345	8512

En el caso de las ventas internacionales, se tomarán en cuenta las características de los países seleccionados, su poder adquisitivo, su capacidad de compra y el consumo promedio, al igual que la compatibilidad en las tradiciones.

CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS		TIEMPO DE ATENCION	VISITAS ANUALES	HORAS	HORAS
Asiaticos	2	12	4	48	96
Europeos	3	12	6	72	216
sudamericanos	3	12	6	72	216
Americanos	3	12	15	180	540
					1068

Cabe mencionar que en la relación de ventas internacional se busca la participación de intermediarios mayoristas en los países seleccionados e incluso tomar ventaja de las relaciones comerciales de cada uno de los países con los que se cuentan estos tratados.

Explique cómo se vincula esta actividad con el área de costos y presupuestos de mercadotecnia, así como con la calidad global.

En cuanto a la calidad, se busca tener un producto competitivo, que cumpla con normas nacionales e internacionales para evitar problemáticas durante los procesos de exportación y cumplir con los lineamientos legales.

Costos y presupuestos juega un papel muy importante, puesto que por la apertura del área y aumento en la estructura, tendrá que cubrir, proporcionar y dar seguimiento a la asignación de recursos. Tomando en cuenta el costo de tener un departamento que requiere de un tipo de gasto de un nivel más elevado de lo acostumbrado.

En conclusión, la elaboración de un programa de ventas internacional debe estar sustentada por factores que demuestren el éxito, ya sea por el historial de las plazas en las que se va introducir el producto como por los factores de relación y flexibilidad de introducción del producto.

Se debe cuidar el aspecto de cargas de trabajo, la factibilidad de las visitas y la construcción de lazos comerciales, así como los recursos financieros y humanos que se utilizarán para que funcione el departamento de ventas internacionales.

Expansión. (2019). Comparar economía países: México vs España. 11 10 2019, de Datosmacro.com Sitio web: https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/mexico/espana

Expansión. (2019). Comparar economía países: México vs Reino Unido. 11 10 2019, de Datosmacro Sitio web: https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/mexico/uk

Expansión. (2019). Comparar economía países: México vs Italia. 11 10 2019, de Datosmacro.com Sitio web: https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/mexico/italia

Escuela de Negocios EENI & Universidad HA / Business School & HA University . (2019). México: tratados de libre comercio (Curso online). 11 10 2019, Sitio web: http://www.reingex.com/Mexico-TLC-Acuerdos.shtml

Chocolate y Cacao. (2016). PAÍSES QUE MÁS CONSUMEN CHOCOLATE EN EL MUNDO. 11 10 2019, Sitio web: http://esenciadechocolateycacao.com/paises-que-mas-consumen-chocolate-en-el-mundo

Eva Gongora. (2013). Objetivos corporativos. 11 10 2019, de SlideShare Sitio web: https://es.slideshare.net/evagongora5/objetivos-corporativos