Inycom innovation technologies

ACREDITACION DE LA SOLVENCIA TÉCNICA DE INYCOM EN EL AREA DE EBUSINESS & MARKETING INTERNACIONAL

Realizada por:

Carmen Urbano
Directora de eBusiness & Marketing Internacional
Email: carmen.urbano@inycom.es
Móvil: + 34 629 016409

Instrumentación y Componentes S.A.
Plataforma logística (Pla-Za)
C/ Alaún, 8 50197 ZARAGOZA - ESPAÑA
Tlf: +34 976 013 300

Contenido

1. ANTECEDENTES 3
2. IDENTIFICACIÓN DE INYCOM 3
3. ACTIVIDAD DE INYCOM 3
3.1. DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS PRESTADOS – ÁREA DE EBUSINESS & MARKETING INTERNACIONAL 4
4. EXPERIENCIA ACREDITABLE 7
4.1. EXPERIENCIAS INYCOM Y CASOS DE ÉXITO PUBLICADOS EN WEB INYCOM 7
4.2. INTERNACIONALIZACION DIGITAL SECTOR AGROALIMENTARIO DE ARAGON 8
4.3. CONVOCATORIA 2017 PLAN AREX DIGITAL DE ARAGON EXTERIOR 8
4.4. ACCIÓN CONJUNTA B2B EN ALIBABA.COM PARA LA ASOCIACION DE EXPORTADORES HALACO NAVARRA S.L. 9
4.5. HOMOLOGADOS COMO EXPERTOS EN MARKETPLACES POR ASTUREX 9
4.6. PROYECTOS ESPECIFICOS DE ECOMMERCE Y MARKETPLACES PARA CONCURSO PLAN ECOMMERCE MODA (AREX DIGITAL, DICIEMBRE 2018) 10
4.7. ACCIONES DE FORMACION Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO 10
4.8. CANAL YOUTUBE EBUSINESS INTERNACIONAL 10
4.9. CURSO ICEX CECO "ESTRATEGIA Y OPERATIVA DEL NEGOCIO DIGITAL INTERNACIONAL" (diciembre 18/enero 19) 11
4.10. PROYECTO EUROPEO ECICII PLUS – INTERREG V ESPAÑA-PORTUGAL 2014-2020 (POCTEP) 13
5. METODOLOGÍA INYCOM DIGITALINTER® 14
6. EQUIPO INYCOM EBUSINESS INTERNACIONAL 16
6.1. CARMEN URBANO Y EQUIPO DE TRABAJAO DIRECTO EBUSINESS & MARKETING INTERNACIONAL 17
EQUIPO DIRECTO 17
7. CONFIDENCIALIDAD 17

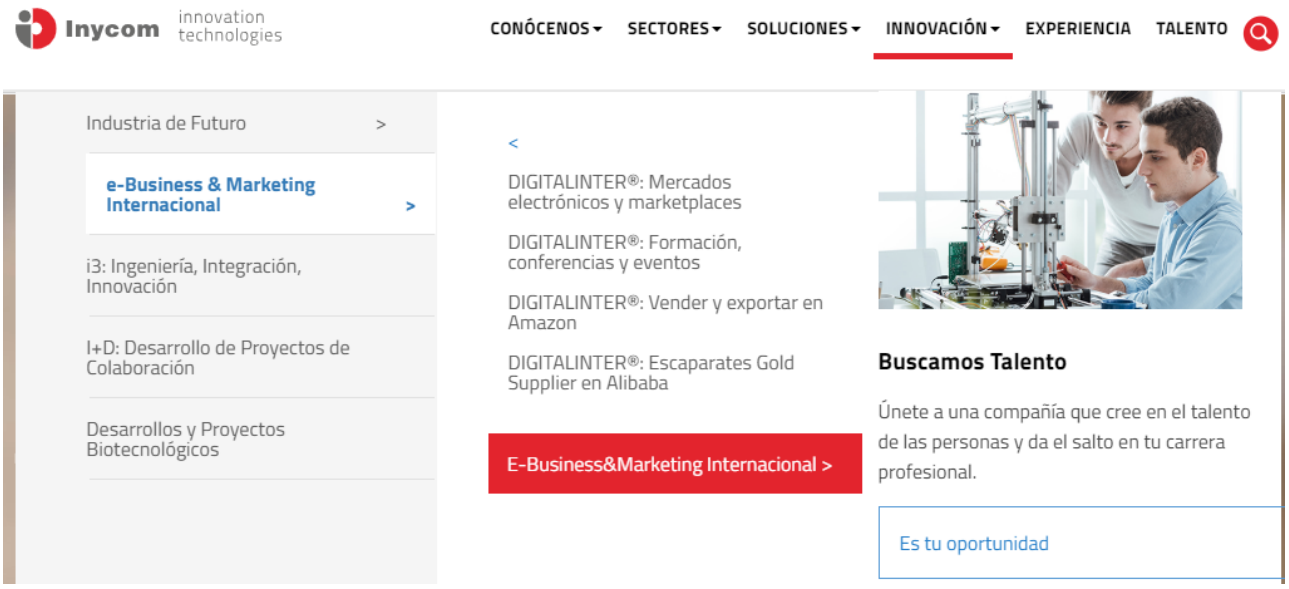
1. ANTECEDENTES

El presente documento refleja la experiencia y propuesta de valor del Area de eBusiness & Marketing Internacional de Inycom para proyectos y servicios relacionados con el desarrollo de negocio internacional, digital y tecnológico.

2. IDENTIFICACIÓN DE INYCOM

INSTRUMENTACION Y COMPONENTES SA., desde ahora Inycom, es una empresa tecnológica española con CIF A50186412 que se postula a través de esta PROPUESTA como adjudicataria de la contratación de referencia.

- Web corporativa: www.inycom.es
- Landing específica del Área funcional de eBusiness Internacional, dentro de la UN TIC: https://www.inycom.es/innovacion-e-business-marketing-internacional



3. ACTIVIDAD DE INYCOM

Inycom es una empresa de **transformación tecnológica y digital**. Gran empresa multinacional y global, importadora, exportadora, con filiales internacionales y una red de partners y de proveedores en los principales mercados.

Somos proveedores de soluciones y servicios tecnológicos de alto rendimiento, siempre buscando la excelencia. Estamos presentes en todos los sectores económicos, industriales y de servicios, en el ámbito público y privado de nuestra economía.

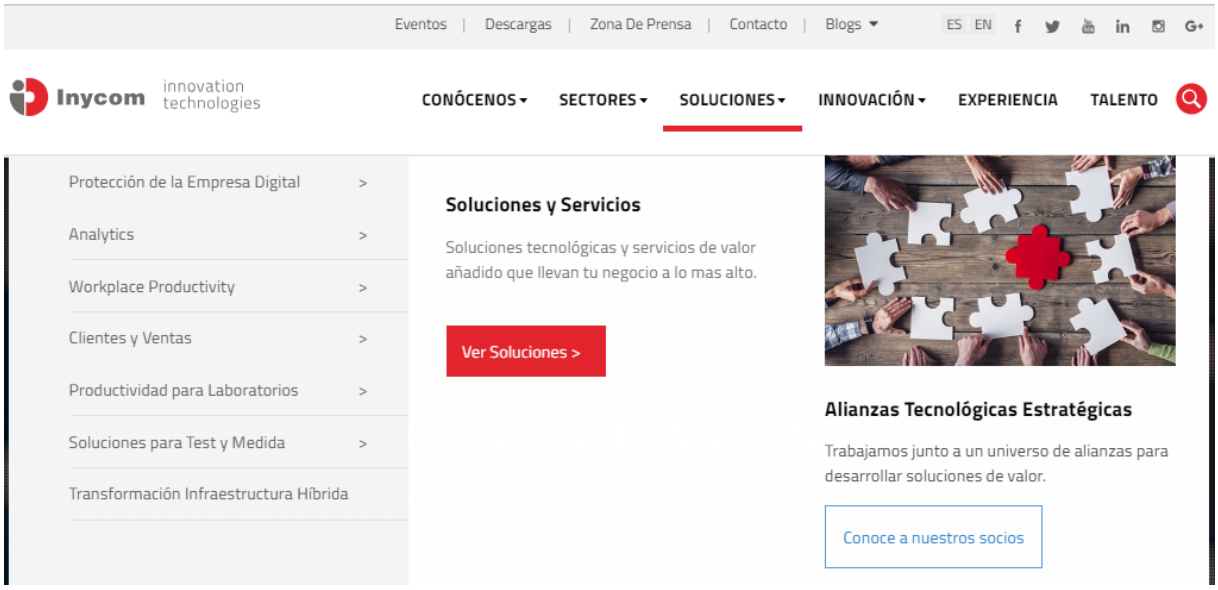
Todas nuestras unidades de negocio y gran parte de los casi 800 **profesionales** que trabajamos en Inycom tenemos capacidades y actividad profesional internacional, hablamos idiomas, tenemos distintas nacionalidades, y contamos con experiencia multinacional. Todas las áreas nos relacionamos con grandes cuentas y empresas en muchos casos también globales, multinacionales, y con actividad en múltiples mercados.

La internacionalización forma parte de nuestro ADN y vivimos en primera persona la transformación digital y tecnológica de todos los procesos relacionados. Ello nos dota de una experiencia y unas capacidades muy valiosas para todos nuestros clientes con interés en impulsar su negocio internacional.

3.1. DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS PRESTADOS – ÁREA DE EBUSINESS & MARKETING INTERNACIONAL

En Inycom contamos con varias áreas relacionadas con la **transformación digital de los procesos conexos al desarrollo internacional de negocio**. Nuestra propuesta de valor está focalizada en las necesidades particulares de nuestros clientes, ofreciendo valor a través del conocimiento adquirido en múltiples proyectos multisectoriales y multinacionales.

Nuestras soluciones digitales y tecnológicas dan lugar a infinidad de proyectos y de servicios: https://www.inycom.es/soluciones-servicios-tecnologicos



- **Soluciones tecnológicas y servicios avanzados** en: Analytics, Big Data Marketing, BPM (business process model), SPM (sales performance, management), CPQ (configure price quote), CRM, cloud e infraestructuras híbridas, inteligencia artificial, (chatbots, machine learning, etc.), RA y RV, ciberseguridad, seguridad de la información, call center internacional (ES-FR-ING-DE), inbound marketing, desarrollo de aplicaciones web, movilidad y productividad en el puesto de trabajo, identidad digital, blockchain, etc.

Área de E-BUSINESS & MARKETING INTERNACIONAL.

Los modelos de oferta y de demanda internacionales han cambiado. **Todos somos y tenemos #clientesdigitales**

Inycom apuesta por transferir su experiencia internacional, conocimiento tecnológico y digital, específicamente a clientes que deseen transformar y digitalizar sus modelos de marketing y ventas internacionales. Para ello crea en enero de 2016 una unidad de negocio pionera, dirigida por Carmen Urbano, con **landing web propia dentro de INNOVACIÓN: https://www.inycom.es/innovacion-e-business-marketing-internacional**

El área de eBusiness internacional cuenta con una metodología y **marca propia de servicios: DIGITALINTER®** diseñados a medida de cada cliente, según sus objetivos estratégicos de internacionalización, su madurez tecnológica, digital y recursos disponibles.

Para acometer la internacionalización y la transformación digital y tecnológica de modelos de negocio, en Inycom contamos con **pilares básicos** que nos distinguen:

1. **Conocimiento de los mecanismos del comercio exterior**, de las operaciones de importación y exportación de bienes y de servicios, **y de la internacionalización** empresarial, así como de todos sus procesos relacionados: logísticos, financieros, de RRHH, etc. Somos una empresa con experiencia acreditada y con profesionales con capacitación específica ad hoc.
   Para diseñar una estrategia digital internacional **es preciso conocer y entender tanto el negocio de nuestros clientes como el entorno internacional del comercio**.

2. **Capacidad tecnológica y digital.** Nuestro expertise trasciende a los procesos de marketing y ventas. El marketing digital y el eCommerce internacionales son dos especializaciones funcionales que tienen implicaciones en el resto de procesos. En Inycom contamos con una **metodología integral de transformación digital que cubre todos los procesos empresariales** (Método 4D), integrando por supuesto los nuevos modelos de marketing y de comercialización internacionales.

3. **Un equipo multidisciplinar, multinacional y multicultural** de profesionales que trabajamos en red ofreciendo conocimiento, experiencias, servicios y contactos de valor a nuestros clientes. Acompañamos, operamos y nos comprometemos con los resultados.

4. **Transferencia de conocimiento y de habilidades a nuestros clientes.** Somos profesionales comprometidos con la formación y la capacitación. Nos implicamos y en nuestro trabajo "construimos equipo"

5. **Interim Management en eBusiness:** Acompañamos a nuestros clientes y tenemos capacidad para ser su equipo de operaciones tanto en mercados digitales como en actuaciones internacionales fuera de Internet.

6. **Marketing digital.** Manejamos un amplio elenco de soluciones y herramientas de marketing digital que nos permiten:

    - **Inteligencia competitiva automatizada**: vigilancia tecnológica, legal, de patentes, de marcas, de competidores, cualificación de leads, investigación de oportunidades, alertas tempranas para I+D, etc. Y todo ello integrado en los sistemas de información del cliente. **Unimos inteligencia interna (Business Intelligence y Business Analytics), con la inteligencia externa para construir estrategias de desarrollo de negocio internacionales.**

    - **Crear y posicionar marcas internacionales en mercados objetivo con técnicas de:**
        - SEO
        - SEM
        - Publicidad digital (afiliación, programática, etc.)
        - Content Marketing en idiomas
        - Brand Content idem
        - Etc.

    - **Construir plataformas y portales web escalables, a medida** de cada estrategia y plan de acción **e integrados en los sistemas del cliente y de sus proveedores**. Utilizamos todo tipo de tecnologías de diseño e integramos todo tipo de soluciones.

    - **Diseñar estrategias combinadas de eCommerce internacional** que combinen:

        - Actuaciones con tiendas propias de la marca en espacios propios en la web, sin olvidar el social selling (ecommerce en redes sociales), los marketplaces de proveedores (B2B), las tiendas para empleados (B2E), etc.
        - Acciones para lograr vender a los mejores retailers posicionados en cada mercado objetivo
        - Tiendas en marketplaces, verticales, horizontales, B2B, B2C, etc.
        - Dropshipping, etc.

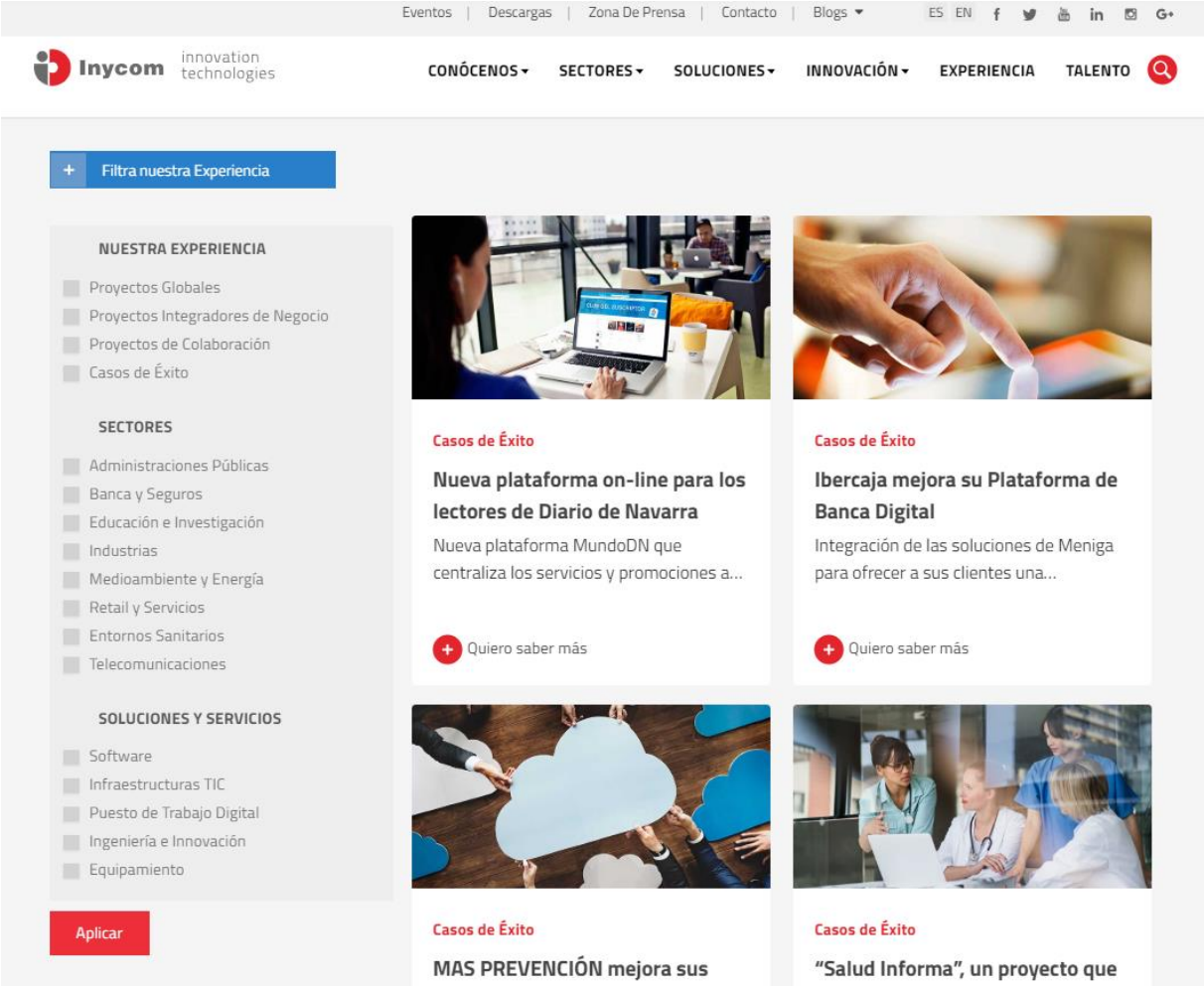
        Conocemos el ecosistema internacional del eCommerce y sus principales operadores: plataformas y marketplaces como Amazon, Alibaba, eBay, SoloStocks, BuyBig, Uvinum, etc. operadores logísticos especializados como DHL, Correos, Celeritas, etc.

- **Comunicación digital: "de qué sirve tener el mejor producto si nadie lo sabe"…** Toda estrategia de marketing debe acompañarse de un plan de comunicación. Sin comunicación no hay desarrollo de negocio. Los canales digitales más adecuados para hacer llegar nuestro mensaje a clientes objetivos están a disposición de nuestros clientes, poniendo especial foco en canales sociales para promover la internacionalización. Ejemplo: "redes sociales e internacionalización", por Carmen Urbano para ICEX :

4. EXPERIENCIA ACREDITABLE

4.1. EXPERIENCIAS INYCOM Y CASOS DE ÉXITO PUBLICADOS EN WEB INYCOM

Cientos de proyectos y servicios publicados con el permiso de nuestros clientes satisfechos: https://www.inycom.es/experiencia



4.2. INTERNACIONALIZACION DIGITAL SECTOR AGROALIMENTARIO DE ARAGON

Desde verano de 2016 trabajamos con el sector a través de sus colectivos en varios Programas que han dado lugar a múltiples acciones, servicios y proyectos: https://www.inycom.es/experiencia/internacionalizacion-digital-colectiva-para-el-sector-agroalimentario-de-aragon

Trabajamos codo con codo en varios proyectos con un pool de unas 30 empresas y unos 300 productos. Todas ellas reciben asesoría y formación en internacionalización digital.

Hemos sido pioneros en España en este tipo de proyectos colectivos en mercados electrónicos, tal y como puede verse en el dossier web que les enlazamos. Ver dossier de prensa, jornadas y eventos a los que hemos sido invitados para compartir la experiencia, reportajes en TV internacional, etc.

4.3. CONVOCATORIA 2017 PLAN AREX DIGITAL DE ARAGON EXTERIOR

Resaltamos los proyectos y servicios a clientes ejecutados con éxito EN 2017/8 a empresas adjudicatarias de estas ayudas:

- Coronel Tapioca (moda). Proyecto en Amazon UE 5 marketplaces
- Aves Nobles (alimentación). Idem
- Dynatech Elevation (componentes de seguridad). Proyecto de posicionamiento internacional en Wikipedia del Ascensor, Alibaba.com (stand Gold Supplier), LinkedIn y Youtube
- Acai Depuración, (EDARs). Web internacional en ES/ING y campañas de social media marketing en LinkedIn y Youtube para posicionamiento internacional y branding
- Happy Legs (salud): SEM internacional en Francia

En este momento estamos evaluando proyectos y realizando presupuestos para empresas de la convocatoria 2018-2019 de AREX DIGITAL.

4.4. ACCIÓN CONJUNTA B2B EN ALIBABA.COM PARA LA ASOCIACION DE EXPORTADORES HALACO NAVARRA S.L.

Generamos demanda internacional para 11 pymes de Navarra especialistas en productos orgánicos a través de un stand colectivo "Gold Supplier" en Alibaba.com https://organicspanishfood.trustpass.alibaba.com

4.5. HOMOLOGADOS COMO EXPERTOS EN MARKETPLACES POR ASTUREX

Contamos desde el segundo semestre de 2018 con la homologación del organismo de promoción del Principado de Asturias para ejecutar proyectos en mercados electrónicos. En la actualidad hemos ejecutado con éxito un proyecto en este marco para Caramelos La Asturiana S.A. y tenemos presentada una propuesta para una acción colectiva del sector industrial de Asturias en Alibaba.com (stand conjunto).

4.6. PROYECTOS ESPECIFICOS DE ECOMMERCE Y MARKETPLACES PARA CONCURSO PLAN ECOMMERCE MODA (AREX DIGITAL, DICIEMBRE 2018)

Listado de proyectos llevados a término directamente por el equipo de eBusiness Internacional de Inycom en los últimos 3 años, presentado a concurso AREX DIGITAL "Plan moda eCommerce internacional" (noviembre de 2018): Anexo 01 **TRABAJOS REALIZADOS ULTIMOS TRES AÑOS INCOM EBUSINESS AREX DIGITAL**

4.7. ACCIONES DE FORMACION Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Todo el equipo de eBusiness & Marketing internacional de Inycom está comprometido con la formación y la transferencia de conocimiento. Participamos y organizamos numerosas jornadas, talleres, eventos, etc. Sirva como ejemplo algunas de las principales acciones de 2019 reflejadas en nuestra landing de formación y eventos DIGITALINTER®

Agenda Jornadas DIGITALINTER® 2019

Jornadas "Amazon y Alibaba, una oportunidad para vender y exportar"

- 24 de abril en el Salón Fundación Cajacírculo (Burgos). ¡Más información aquí!

Desayuno "eCommerce internacional y mercados electrónicos para empresas industriales"

- 25 de abril en AEPV (Burgos). ¡Apúntate aquí!

Jornada "VyCO: Vino y Comercio Online"

- 8 de mayor en FENAVIN (Ciudad Real). ¡Más información aquí!

Convocatorias Jornadas Digitalinter® pasadas:

Jornadas "Vender y exportar en Amazon y Alibaba desde la práctica"

- 22 de enero en Cámara de Comercio de Teruel.
- 23 de enero en Cámara de Comercio de Alcañiz.
- 31 de enero en GARAIA Parque tecnológico Arrasate/Mondragón (Guipuzkoa)

Jornada Vender y Exportar en Canales Digitales: Alibaba, Amazon y otros Marketplaces

- 7 de marzo en la Confederación de Empresarios de Huesca

Jornada "Inteligencia Arancelaria B2B"

- 13 de marzo en las Instalaciones de Inycom en Zaragoza

Jornadas "Vender y exportar en Amazon y Alibaba desde la práctica"

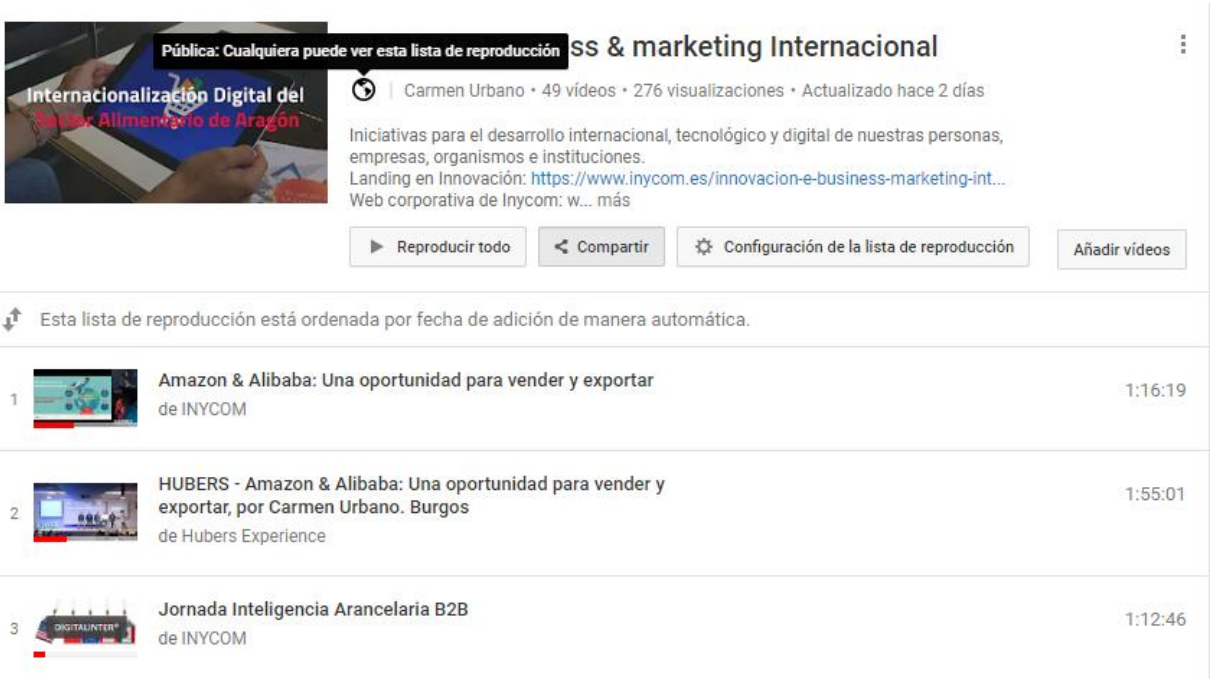
- 04 de abril en el Parque Tecnológico de Bizkaia (Zamudio)

Marca 4.0: El impacto de la digitalización en la internacionalización y la gestión de marca

- 10 de abril en Dirección Territorial de Comercio – ICEX

4.8. CANAL YOUTUBE EBUSINESS INTERNACIONAL

Contamos con una colección de reportajes y piezas informativas sobre nuestro trabajo que ponemos a disposición del público a través de una colección de vídeos específicos sobre eBusiness & marketing internacional: https://www.youtube.com/playlist?list=PLRXv3-OgLlrEoSUWVLztrbg4WRAAXmmSk



4.9. CURSO ICEX CECO "ESTRATEGIA Y OPERATIVA DEL NEGOCIO DIGITAL INTERNACIONAL" (diciembre 18/enero 19)

Carmen Urbano ha elaborado a instancia de ICEX CECO un **curso completo sobre "Estrategia y Operativa del Negocio Internacional Digital"** en diciembre de 2018, que por ejemplo ya ha sido impartido en su modalidad de eLearning a todos los funcionarios de la Ventanilla Única de Internacionalización del Gobierno de Madrid en enero de 2019, obteniendo una calificación excelente.
En la imagen un extracto del informe final del curso a disposición de INEO si lo considera necesario.

Módulo 2: Estrategia y operaciones del negocio digital internacional

ITEM	MEDIA 1 ª Ed
La distribución de los contenidos ha sido adecuada	9,20
Valore la carga de trabajo (1 = inadecuada; 10 = adecuada)	8,20
Planificación de actividades (1 = incorrecta; 10 = correcta)	9,00

Tutora: Dña. Carmen Urbano

ITEM	MEDIA 1 ª Ed
Nivel de conocimientos adecuado a la materia objeto del curso	9,60
Atención a los alumnos (feedback en las actividades y resolución de consultas)	9,80

En las imágenes siguientes mostramos el INDICE DE CONTENIDOS" del curso.

ICEX
ceco

Índice de contenidos

Introducción 3

Capítulo 1 El negocio internacional en la era digital 5

1.1 Transformación digital y competitividad 5
1.2 El DESI (digital economy and society index) en la UE 6
1.3 Evolucion del desarrollo digital de paises en el mundo 10
1.4 Las TIC en la internacionalizacion 12
1.5 Internet of things (IOT). El internet de las cosas 14
1.6 Datos para competir con inteligencia 15
1.7 Inteligencia de mercados y B.I. (business intelligence) 17
1.8 Multicanalidad y ominicanalidad en la estrategia 20

Capítulo 2 E-business y los modelos de negocio en internet 24

2.1 Terminologia en el e-business 24
2.2 Modelos de negocio en internet 27

Capítulo 3 Comercio electrónico y marketplaces 33

3.1 Comercio electronico en el mundo 33
3.2 Comercio electrónico en la Union Europea 41
3.3 Comercio electronico B2C en España 46
3.4 Marketplaces y la tendencia a la concentracion del negocio del ecommerce 50
3.5 La importancia de los marketplaces en el ecommerce de España 52
3.6 Ventajas e inconvenientes del ecommerce en marketplaces 52
3.7 E-marketservices, el portal de los mercados electrónicos de ICEX España 56
3.8 Tipologias de marketplaces 59
3.9 Modelos de negocio para la venta internacional en amazon (Union Europea) 63
3.9.1 ¿Cómo digitalizar y publicar catálogos para poder vender en amazon UE 5? 65

Capítulo 4 Selección de mercados para crecer en negocio internacional 71

4.1 Evaluacion de mercados digitales 71
4.2 Como prever y solucionar los conflictos de canal 73

Capítulo 5 Costumbres digitales y protocolos de negocio internacional 75

Capítulo 6 Los pilares del e-commerce internacional 78

6.1 Tecnologías, equipo, operaciones internacionales y marketing digital 79
6.2 Las claves del e-commerce internacional 81

Capítulo 7 Tiendas online corporativas 84

7.1 Ventajas e inconvenientes frente a otros canales de venta online 84
7.2 Tecnologias y plataformas para nuestra tienda virtual 87
7.3 Diseño web responsive y movile first 87
7.4 Woocommerce, prestashop, magento 89
7.5 Ecommerce as a service con shopify y comandia 95
7.6 Soluciones para la integracion de canales de venta online 98
7.7 La estrategia internacional, por delante de la tecnología. 99

ICEX
ceco

Capítulo 8	**Plan de marketing digital para el ecommerce**	**104**
8.1	Funnel de ventas	104
8.2	Inbound marketing y marketing de contenidos	106
8.3	Posicionamiento en buscadores SEO y SEM	110
8.4	Marketing de resultados	113
8.5	Indicadores clave de rendimiento (K.P.I.) y cuadro de mando	114
8.6	Social media marketing y social selling	115
Capítulo 9	**Operaciones internacionales**	**120**
9.1	Claves legales para una estrategia de e-commerce internacional	120
9.2	El IVA en el ecommerce internacional de bienes y de servicios	121
	9.2.1. Entregas de bienes vs exportaciones	126
	9.2.2. Los servicios electronicos en la UE	127
9.3	Seguridad de la informacion y rgpd en la UE	130
9.4	La logistica en el e-commerce internacional	134
9.5	Medios de pago en e-commerce internacional	143

Estos contenidos son la base de la formación especializada y del asesoramiento requerido en este y cualquier proyecto/servicio de eBusiness Internacional de Inycom.

4.10. PROYECTO EUROPEO ECICII PLUS – INTERREG V ESPAÑA-PORTUGAL 2014-2020 (POCTEP)

Inycom, con fecha 6 de mayo de 2019 hemos sido adjudicatarios de la acción de formación y asesoramiento en marketing digital & eCommerce internacional convocada por el cluster TIC de Galicia: INEO. El proyecto contempla el impacto en 40 empresas de Galicia y del norte de Portugal a través de varias acciones formativas y de asesoramiento individualizado para el desarrollo de negocio internacional y la cooperación: http://www.ineo.org/noticias/solicitud-de-ofertas-para-asesoramiento-para-el-diseno-de-herramientas-de-marketing-y-comunicacion-especificas-para-la-internacionalizacion

ECICII+ La vía de la internacionalización

Interreg España - Portugal
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

5. METODOLOGÍA INYCOM DIGITALINTER®

Carmen Urbano es autora de la **consultoría estratégica DIGITALINTER®** de madurez digital, tecnológica e internacional, con metodología propia y original que aplicará en su formación y asesoramientos.

Contamos con una metodología de análisis propia y original **DIGITALINTER®**, mediante la que analizamos el grado de madurez digital e internacional de nuestras empresas-clientes.
Realizamos un diagnóstico que refleja el punto de partida, medimos recursos disponibles, plasmamos objetivos estratégicos, y elevamos conclusiones con nuestras recomendaciones de avance. **Es la base de trabajo de nuestros planes estratégicos de internacionalización digital.**

Con esta metodología como ejemplo fuimos **finalistas en los premios QIA de 2017 (Quality Innovation Awards) entre más de 400 empresas de 13 países.** Inycom presentó a esta candidatura un método para diseñar servicios tecnológicos, poniendo como ejemplo uno de los servicios más innovadores de internacionalización digital, nuestro DIGITALINTER ® para colectivos y uniones de empresas

INDICE DEL DIAGNOSTICO Y ANALISIS DIGITALINTER®:

1. METODOLOGÍA INYCOM

2. OBJETIVOS

2.1. DIRIGIDO A

3. CONFIDENCIALIDAD

4. IDENTIDAD DE LA EMPRESA PARTICIPANTE
4.1. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES
4.2. DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA EMPRESA
4.2.1. Responsables del proyecto y participantes
4.2.2. Material gráfico de identidad corporativa
4.2.3. Presencia online corporativa (web, eCommerce, redes sociales)

5. UNIDADES Y MODELOS DE NEGOCIO

6. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA GENERAL DE LA EMPRESA. PUNTO DE PARTIDA.

7. PRODUCTOS
7.1. GAMA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS POR U.N.
7.2. MARCAS REGISTRADAS
7.3. CERTIFICACIONES Y HOMOLOGACIONES
7.4. SUPPLY CHAIN Y CONSIDERACIONES LOGÍSTICAS
7.5. SOLUCIONES DE INDUSTRIA 4.0

8. NEGOCIO
8.1. VENTAS TOTALES ÚLTIMO EJERCICIO
8.1.1. Nacionales %
8.1.2. Internacionales %
8.1.3. Países destino y % sobre total de ventas internacionales
8.2. VENTAS ONLINE POR CANAL
8.2.1. Nacionales %
8.2.2. Internacionales %
8.2.3. Países destino y % sobre total de ventas internacionales

9. TIPOLOGÍA DE CLIENTES OBJETIVO (CONSUMIDORES B2C)

10. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN B2B
10.1. CANALES OFFLINE
10.2. CANALES ONLINE
10.3. EXCLUSIVIDADES Y CONFLICTOS DE CANAL

11. PRESCRIPTORES E INFLUENCERS

12. MERCADOS INTERNACIONALES
12.1. 5 PRINCIPALES DESTINOS GEOGRÁFICOS DE LAS VENTAS INTERNACIONALES Y % SOBRE TOTAL DE VENTAS EXTERIORES
12.2. PAÍSES DONDE MÁS SE VENDE POR ECOMMERCE Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN ONLINE

12.3. PAÍSES DONDE SE VENDE POR SOCIAL COMMERCE Y REDES SOCIALES ORIGEN DE LAS VENTAS.

12.4. PAÍSES DONDE SE DESEA AUMENTAR LA PRESENCIA POR CUALQUIER CANAL.

13. INFORMACIÓN DE MERCADOS DISPONIBLE
13.1. INTELIGENCIA DE MERCADOS
13.2. ANALITICA

14. COMPETIDORES
14.1. MERCADO NACIONAL
14.2. EN MERCADOS INTERNACIONALES DE INTERÉS
14.3. VIGILANCIA COMPETITIVA
14.4. COMPETIDORES ONLINE POR MERCADO Y CANAL OBJETIVO

15. PLAN DE MARKETING. PUNTO DE PARTIDA

16. PLAN DE COMUNICACIÓN EXTERNA

17. SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL
17.1. ERP
17.2. CRM Y GESTIÓN DE CLIENTES
17.3. GESTIÓN DE STOCKS Y SUPPLY CHAIN
17.4. INTEGRACIONES Y SINCRONIZACIÓN
17.5. INTELIGENCIA DE NEGOCIO Y CUADROS DE MANDO
17.6. CIBERSEGURIDAD
17.7. DESARROLLOS PROPIOS
17.8. VARIOS DE INTERÉS

18. PROVEEDORES CLAVE
19. COMPRAS INTERNACIONALES
20. EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS CLAVE

21. DATOS ECONÓMICOS
21.1. PRESUPUESTOS PARA INTERNACIONALIZACIÓN
21.2. PRESUPUESTOS PARA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Como se podrá apreciar es un documento de trabajo a través del cual realizamos un **análisis exhaustivo de todos los aspectos necesarios para diseñar su Plan de Internacionalización Digital**, que tiene en cuenta las implicaciones de dicha transformación en otras áreas de actividad de la empresa cliente.

Nuestros **profesionales DITGITALINTER® realizan varias tareas** simultáneas y sucesivas al efecto:

a) Investigación online previa a la primera reunión física con el equipo designado por el cliente para plasmar la imagen de marca y la reputación digital de la compañía. Analizamos a priori presencia web y también sus estrategias de marketing y de comercialización online, en su caso.
b) Reunión con los profesionales designados por la empresa. Recomendamos que acudan a la primera reunión al menos: Director de Marketing, Director Comercial y si es posible Director General y líderes en transformación digital.
    a. En esta primera reunión obtenemos la información necesaria de un modo asistido, para completar nuestro modelo de análisis.
    b. Contrastaremos toda la información obtenida de la investigación previa.
    c. Si no tenemos toda la información disponible en dicho momento, solicitamos su envío posterior.
c) Completamos el documento de trabajo para reflejar todos los aspectos necesarios que nos ayuden a diseñar su Plan de Internacionalización Digital.
d) Diseñamos un Plan estratégico de internacionalización digital a medida de cada empresa, teniendo en cuenta todos los aspectos reseñados.

Documentos entregables:

1. **DIAGNÓSTICO DIGITALINTER®** (resultados del análisis y diagnóstico)
2. **PLAN ESTRATEGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN DIGITAL,** nuestro "traje a medida".

6. EQUIPO INYCOM EBUSINESS INTERNACIONAL

Como ya hemos explicado anteriormente en Inycom prácticamente todos los profesionales tenemos actividad internacional en nuestras unidades de negocio. Más directamente relacionados con la internacionalización y la transformación digital de procesos de marketing y ventas destacamos:

- **Equipo de eBusiness & marketing Internacional**, UN TIC.: Carmen Urbano, Andrés Vicente, Federico Vallés, Cristina Bubatu y Mario Latorre.

Estaremos apoyados por todos nuestros compañeros de Inycom, tanto en las Delegaciones Territoriales como en Inycom central, como por ejemplo:

- **Equipo de Soluciones Digitales de Marketing y Ventas**, UN TIC: servicios y soluciones de inteligencia y vigilancia competitiva, soluciones CRM internacional, soluciones SPM (sales performance management), BPM (business process management), inbound marketing (Callidus), Big data, analytics, B.I., visualización (Tableau), inteligencia artificial y machine learning (chatbots para retención de clientes e eCommerce, etc.), CPQ (eCommerce avanzado): Luis Uliaque, Israel García Real, Juan Manuel Soto, Moisés Gil.
- **Equipo de Operaciones y Desarrollo** (UN TIC): webs, tiendas online, aplicaciones, APIs, integraciones, etc.: Enrique de Meer
- **Equipo de Operaciones y soporte de Infraestructuras** y Sistemas (cloud, seguridad de la información, servidores, hardware, redes, S.P.C (sole pole of contact en idiomas), etc.): Eduardo Bandrés e Ignacio Hernando.
- **I3, innovación, ingeniería, integración.** Diseño de soluciones con tecnologías avanzadas de IoT, RV, RA, geolocalización, inteligencia artificial, big data, etc.: Iván Lalaguna
- **Identidad digital.** Soluciones de identidad digital y firma electrónica. Miguel Ángel Barea

Nota: **ver CV de profesionales Inycom en LinkedIn**. Nombramos en este punto sólo a los responsables de cada área funcional.

6.1. CARMEN URBANO Y EQUIPO DE TRABAJAO DIRECTO EBUSINESS & MARKETING INTERNACIONAL

Carmen Urbano, Directora del Área de eBusiness Internacional, será la persona responsable de la coordinación de todos los profesionales y servicios que Inycom ofrezca en cada una de las etapas del contrato en caso de sernos adjudicado.

Profesional de la internacionalización 360 con 25 años de experiencia en empresas internacionales y exportadoras. Consultor ICEX desde 2001, Máster Internacional MBA, Técnico en Comercio Exterior, Máster en eBusiness Internacional por ICEX-CECO en 2016, profesor ICEX CECO de Estrategia y Operativa del Negocio Digital Internacional y referente en marketing digital & eCommerce internacional en España (Perfil en Linkedin: https://www.linkedin.com/in/carmenurbano)

EQUIPO DIRECTO

Contará con el siguiente equipo directo para todo lo necesario en proyectos y servicios de Inycom relacionados. **Todos los profesionales designados cuentan con formación específica en comercio exterior, idiomas, marketing digital y mercados online**. Ver perfiles en LinkedIn:

- Andrés Vicente: https://www.linkedin.com/in/andres-vicente-garcia/
- Federico Vallés: https://www.linkedin.com/in/federicovalles/
- Cristina Bubatu: https://www.linkedin.com/in/cristina-bubatu-41628613a/
- Mario Latorre: https://www.linkedin.com/in/mariolatorreguillera/

7. CONFIDENCIALIDAD

Inycom garantiza la confidencialidad de toda la información proporcionada por nuestros clientes potenciales y cualquiera relacionada con el objeto de la contratación de nuestros servicios en su caso.

Del mismo modo Inycom solicita la confidencialidad de todos aquellos documentos internos de Inycom que soportan nuestra metodología de diseño, de prestación de servicios gestionados, así como de todos los documentos que se presenten para acreditar nuestra capacidad y experiencia.

Quedamos a vuestra disposición para aclarar y complementar cualquiera de los aspectos contenidos en esta Memoria.

Atentamente.

Inycom innovation technologies

Carmen Urbano
International eBusiness Head
ICT Business Unit
Tel. +34 629 016 409
carmen.urbano@inycom.es
ebusinessinternacional.inycom.es
Generando Negocio Internacional
www.inycom.es

Instrumentación y Componentes, S.A.
ZARAGOZA
Plataforma Logística (Pla-Za)
C/ Alaún, 8.
Tel. 976 018 300
Fax. 976 510 977
50197 Zaragoza
www.inycom.es