

FORMACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL
Ciclo de Jornadas: ¡Aprende a diferenciarte!
“Innovación centrada en el cliente para pymes agroalimentarias”

Ciudad Real. 30 de mayo, 6 de junio y 15 de Junio de 2018.

Cámara de Comercio, de 09:30 a 17:00 h.

El mercado de los productos agroalimentarios, aun siendo global y competitivo, sigue ofreciendo grandes **oportunidades de negocio para aquellas empresas que consiguen diferenciar su oferta de productos** de los que ofrecen sus competidores.

El objetivo de estas jornadas es el de aportar al participante **un nuevo enfoque competitivo centrado en la creación de valor para el cliente**. Poner a los clientes en el centro de nuestra estrategia y saber cómo aportarles valor ayuda a la empresa a diferenciarse de la competencia a través de la innovación y la marca, consiguiendo la preferencia del consumidor sin tener que competir en precio.

Conocer las últimas **herramientas y metodologías** que se aplican en el sector por parte de las grandes marcas nacionales e internacionales puede ayudar a muchas pymes a alcanzar este objetivo.

Una de ellas, el pensamiento centrado en el cliente (***Design Thinking***), nos empuja a hacernos preguntas que nos ayudan a entender mejor a nuestro cliente y a saber qué tiene valor para él. Esto nos permite plantear soluciones y propuestas poco convencionales e innovadoras que la empresa puede capitalizar para diferenciarse y conectar mejor con el consumidor.

Por otro lado, las herramientas de **Big Data** nos ayudan a obtener información clave sobre el mercado (tendencias, competidores) y los propios consumidores, facilitando la toma de decisiones estratégicas. Igualmente importante resulta aprender a **comunicar de forma efectiva ese elemento diferencial a nuestros clientes y consumidores** a través de la marca y del relato que ofrecemos, desarrollando una visión omnicanal que resulte consistente tanto en el entorno físico como en el digital.

A lo largo de este ciclo se acompañará a los participantes en un itinerario secuencial de trabajo abordando un conjunto de conocimientos prácticos que resulten de aplicación inmediata a su negocio.

Dirigido a

Empresas participantes en el Programa Provincial de Apoyo a la Comercialización Internacional de Cooperativas y Pymes Agroalimentarias Impulsa Agro (<http://impulsaagro.com/>) y otras pymes y cooperativas del sector agroalimentario (bebidas y alimentos).

Directores de Marketing, Directores Comerciales, Directores de Producción, Directores de Innovación, Gerentes, Responsables de Exportación y otros profesionales en las áreas de desarrollo de negocio, marketing y marca.

Programa

Ciclo de 3 jornadas presenciales en la sede de la Cámara de Comercio de Ciudad Real.

Miércoles 30 de mayo de 2018 de 9.30h a 17.00h

DESCUBRIR EL CONTEXTO

1. Del *product focus* al *consumer focus*. Cambiar el enfoque para mejorar la competitividad.
2. Tendencias de comportamiento que impactan en el consumo en mercados maduros.
3. Pensamiento estratégico (*Design Thinking*):
 - 3.1. Mapa del contexto competitivo
 - 3.2. Mapa de las partes interesadas (*Stakeholders Map*).
4. Herramienta del triple círculo para identificar nuestra área de diferenciación.
5. Herramientas de *Big Data* (Inteligencia de Datos a gran escala) para obtener información relevante acerca del sector y competidores.

Miércoles 6 de junio de 2018 de 9.30h a 17.00h

PONER AL CLIENTE EN EL CENTRO

1. Empatizar para crear valor. El poder del *Insight* para diferenciarse.
2. *Design Thinking*:
 - 2.1. ¿Cómo conocer mejor a nuestro público? Identificar percepciones, su ideal y creencias barrera.
 - 2.2. Segmentación de clientes por actitudes y afinidades.
 - 2.3. Segmentación por estados de necesidad (*need states*).
 - 2.4. Definir el público objetivo: *early adopters* y públicos secundarios.
 - 2.5. Crear el perfil persona.
 - 2.6. Identificar los "*Pains & Gains*" del cliente (problemas y beneficios).
 - 2.7. Definir beneficios y propuesta diferencial.
3. Recursos digitales para obtener información relevante acerca del cliente.

Viernes 15 de junio de 2018 de 9.00h a 15.00h

DIFERENCIARSE

1. Crear una marca relevante y aplicarla en el entorno físico y digital.
2. *Storytelling*. Aspectos clave y técnicas para la creación de "ejes relato".
3. Identificar los puntos de contacto en entornos físicos y digitales y desarrollar una visión Omnicanal.
4. Marketing Digital. Puntos clave para definir un plan de marketing digital centrado en el cliente.

Metodología

Se estudiarán conceptos, técnicas y metodologías para abordar proyectos de innovación y marca desde un enfoque centrado en el cliente, explotando las sinergias existentes dentro del entorno físico y digital para diferenciar la empresa y sus productos de sus competidores.

Se realizarán **ejercicios prácticos** tipo taller en los que las empresas podrán trabajar sus propios casos, y que tienen como objetivo que los asistentes descubran y se familiaricen con herramientas útiles que puedan aplicar en su día a día.

Todos ellos están relacionados con la investigación de mercados, la segmentación de clientes y la creación y desarrollo de la marca, utilizando herramientas como *Big Data* y *Design Thinking*.

Profesorado

Mónica Carbonell

Experta en Innovación y Estrategia de marca.

Directora y fundadora de Sodabites (www.sodabites.com), agencia de innovación y marketing estratégico.

Licenciada en Publicidad por la Universidad Ramón LLull. 100% Creativity ESADE y UX Design (Kaos Pilot, Dinamarca).

Cuenta con un recorrido de más de 15 años trabajando en procesos de innovación y desarrollo estratégico para multinacionales como Coca Cola, Danone, Mahou San Miguel o Grupo Planeta y SME's y Start Ups de sectores tan diversos como alimentación, educación, moda, turismo y tecnología.

Coordinadora del Máster de Estrategia y Gestión Creativa de la marca de la UPF (Barcelona) y profesora invitada en programas de emprendeduría de EAE y Universidad Blanquerna.

Realiza talleres de Co-creación para clústers y asociaciones como FIAB, ICEX, MODACC y BCD.

Carles Revilla

Experto en Estrategia y Marketing Digital.

Licenciado en negocios y marketing internacional por ESCI-UPF y diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona.

Ha sido responsable de la gestión de iniciativas públicas de desarrollo empresarial en materia de marketing digital en la Agencia para la Competitividad de la Generalitat de Catalunya ACCIÓ. Ha participado en programas europeos de cooperación económica interregional en países de Europa, África y Oriente Medio.

Docente en universidades como EAE Business School, Global Business School, EADA Business School o Tecnocampus Mataró.

Más información

Inscripción gratuita previo envío de la ficha de inscripción a formacion@camaracr.org, antes del próximo 29 de mayo.

Plazas limitadas. La admisión de las solicitudes de participación de segundas y sucesivas personas de una misma empresa quedará condicionada a la existencia de plazas libres. Admisión por riguroso orden de inscripción.

Material requerido. Los participantes deberán aportar su propio ordenador portátil a las jornadas.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Formación - Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44 / Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org