



Rastrea a tu competencia y mejora tu posicionamiento.

Partiendo de lo visto en Espía como puedes I, se avanzará en el uso de técnicas y herramientas de inteligencia competitiva para rastrear a nuestra competencia y usar la información obtenida para captar nuevos clientes.

Se trabajará con un enfoque muy práctico y estratégico todas las herramientas de Inteligencia Competitiva para hacer un análisis detallado de la competencia en cada una de las áreas de la Cadena de Valor.

- Análisis de Competidores
- Estrategia de Producto
- Estrategia de Precios
- Estrategia de Promoción
- Estrategia de Distribución
- Monitorización avanzada de la Competencia
- Análisis de Operaciones comerciales en fuentes aduaneras.
- Mapa de la posición competitiva/ Curvas de valor
- Mapa de Proxys
- Herramientas de análisis Marketing Digital.
- Ciclo de Inteligencia Competitiva

En espía como puedes se ha realizado una revisión muy muy superficial los talleres que indicas entran mucho más al detalle y veremos otras herramientas y técnicas de análisis.

Los próximos podrían ser:

Herramientas de Inteligencia Competitiva

- Introducción a la Inteligencia Competitiva
- El Ciclo de Inteligencia
 - o Requerimientos de Inteligencia
 - § KIT & KIQs
 - o Planificación
 - o Obtención de datos



- o Sistema de Alertas de Inteligencia
- o Análisis y procesamiento de la Información
- o El Producto de Inteligencia
- o Difusión y Evaluación de resultados
- Herramientas avanzadas de Inteligencia

Selección de Mercados de Oportunidad

- Metodología para la identificación de mercados de oportunidad
 - o Atractivo del mercado
 - o Posición Competitiva
- Fuentes de Información para el análisis de indicadores
- Producto de Inteligencia: Selección de Mercados

Estrategias de Acceso y Plan Operativo

- Análisis del Entorno
- Segmentación del mercado
- Análisis de la Competencia: Estrategias de producto, precio, promoción y distribución.
- Análisis de los Canales de Distribución: Mapa de los Canales
- Identificación y cualificación de potenciales Partners por canal de distribución
- Estrategias de acceso: Multicanal Vs Omnicanal
- Plan Operativo

A quien va dirigido -

Personas que hayan asistido a Espías como puedas I

Export Area Managers

Directores de Exportación

Directores Comerciales

Gerentes – Directores Generales

Marketing Managers