**PROMOCIÓN**

Como tal no cambia mucho a nivel internacional, de las 4 P’s es la que menos cambia.

Ejemplifica de qué maneras y de qué formas puedo comunicar las ventajas de un producto.

Tema de promocionales individuales y públicos.

Individuales: Hablamos de aquellos que son financiados por la propia empresa

Públicos: Aquellos que son financiados en un % o total pública, estatal o privada.

ENVASE: Adaptaciones a nivel comercial, puede venir desde el tema de logos de calidad, contar una historia, para cumplir un rol minimalista, elegancia (todo esto sirve el empaque) Es premiada y bien pagada en el mercado internacional. Esta en la parte del color también es súper importante fijarse. **LIBRO: Cómo negociar con éxito en 50 países. Olegario yamasares autor.**

**Colores:** Parte importante en comunicación, empaques. Los colores que están presentes en las banderas de tu país, muchas veces no insultan, y cuando no sabemos qué colores se usan en países que exportamos se sugiere utilizar esto. Por lo menos y como mínimo estos colores no ofenden. Otro tema importante es adaptar el idioma.

MARCA: En su otro aspecto que sigue tema de color e idioma, sigue algo muy importante que es lo que yo estoy diciendo con la lengua (Brabah y bramah) catálogo, folleto, página web, temas de Marketplace que es inclusión en directorios). Utilizar redes sociales para crear comunidad no para vender, donde comunico, interactúo, genero valor para la empresa. Depende de la complejidad del producto, pero el perfil lo mejor es que generar comunidad. En la parte de pautar publicidad es mejor ahí si vender. Y tener una buena página donde haya valor y comunidad, combinando con venta.

La página web se debe hacer pensando en qué le interesa al comprador internacional. Este es un detonante muy importante cuando está adaptada a los consumidores internacionales, qué precio me lo vendes, también le importa el tiempo en que le llega su producto. Apartado de “comprador internacional”, se pone ficha técnica, seguridad o lo que el producto requiera, la técnica aun que sea sencillo, colores, tamaño, capacidad productiva. Y así servirá mla página web, y a ellos los que les interesa es saber información clave y a la mano! Info logística y del producto, y tener en varios idiomas. Po supuesto poiner zona donde puedan realizar sus pedidos!

Market place: Euro page, eurocompras, procolombia. Funcionan cpmp Alí Babá, estos catálogos sirven mucho para poder presentar la empresa