



Bases técnicas Licitación Consultoría Red Mercado desarrollo de capacidades y ventas a través del canal e-commerce para cooperativas y asociados de la Región de Coquimbo

22REDME-234907



Objetivos

Objetivo General:

Lograr la preparación para la exportación de 4 cooperativas y asociados de la IV región de Coquimbo y primeras ventas en marketplaces internacionales.

Objetivos específicos:

1. Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de e-commerce globales
2. Nivelar y preparar a los empresarios para la exportación en términos de packaging y regulaciones.
3. Facilitar el proceso de exportación y lograr eficiencias mediante la asociatividad.

Empresas Participantes

| N° | RAZÓN SOCIAL O NOMBRE (persona natural) | Actividad Comercial | Producto a Exportar | N° de socios | Ventas en UF |
|----|---|---|--------------------------------------|--------------|--------------|
| 1 | Cooperativa Vinos del Choapa | Vitivinícola | Vinos | 6 | 0 |
| 2 | Empresa Agroindustria Santa Inelda EIRL | Elaboración de productos a partir de leche de cabra | Manjar y quesos | - | 119 |
| 3 | Cooking & Innovation Center SPA/Coop. de comercio y turismo de Los Vilos | Suministro industrial de comidas | Productos gastronómicos cook & chill | 40 | 95.200 |
| 4 | Cooperativa Agronuez de Choapa | Comercialización de nueces e insumos agrícolas | Nueces de variedades Serr y Chandler | 43 | 33.370 |

Descripción proyecto

El proyecto tiene como finalidad preparar a 4 cooperativas y asociados de la región de Coquimbo, que tengan productos potencialmente competitivos para diferentes mercados, con el objetivo de que comiencen a vender en 2 de los principales marketplaces internacionales (plataformas de e-commerce globales; Amazon y Ebay para los distintos mercados, como nuevos canales de ventas para llevar sus productos a compradores de diferentes partes del mundo.

Se espera que las empresas durante este primer año de desarrollo tengan los primeros acercamientos a mercados internacionales por medio de canales de promoción, distribución y ventas relacionados al e-commerce

PLAN DE ACTIVIDADES

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|--|--|------------------|
| 1 | Lanzamiento del programa online y Charla Global E-commerce | <p><u>Lanzamiento:</u> actividad expositiva donde se mostrarán los detalles del proyecto, actividades, empresas participantes, planificación, tiempos etc. Presentación de la empresa consultora, modo de trabajo, experiencia.</p> <p><u>Charla:</u> actividad de difusión que se realizará de manera abierta, es decir, se hará una invitación a la mayor cantidad de actores relacionados al ecosistema. Se busca crear conciencia de la potencialidad de este canal y la importancia de enfocar su estrategia a esta nueva manera de vender. Asistencia de las empresas, más invitados.</p> <p><u>La charla se separará en 3 tópicos:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Industria ecommerce: crecimiento los últimos años; relevancia en el mercado; actores; impacto en las ventas. 2- Datos del mercado y otros 3- Tendencias y proyecciones. <p><u>Perfil expositor:</u> Speaker con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales, específicamente en Amazon.com, Ebay, Walmart, Mercado libre.</p> <p><u>Duración:</u> 1 hora</p> <p><u>Recursos:</u> expositor, organización del evento, difusión.</p> | \$850.000 |
| 2 | Taller 1: Capacitación sobre gestión exportación y venta online en EEUU. | <p><u>Descripción:</u> taller respecto al funcionamiento general de las plataformas a implementar en (Amazon, Ebay, Etsy, Sears.com, Walmart.com), desde la configuración de cada empresa hasta la promoción de sus productos mediante campañas de marketing digital. Es un taller general de conocimientos y profundización.</p> <p><u>Objetivo Específico relacionado a la actividad:</u> OE1 Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de marketplaces globales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce</p> <p><u>Duración:</u> 2 horas</p> <p><u>Recursos:</u> material gráfico, horas profesionales.</p> | \$880.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|---|---|------------------|
| 3 | Consultoría de pre exportación: rediseño de packaging | <p><u>Descripción:</u> Asistencia técnica individual. A cada empresa se le realizará un packaging específico para diversos mercados, en el caso de ser necesario dado que existen algunas empresas que no requieren de este servicio dado que o tienen desarrollado o tienen diseñadores propios de confianza.</p> <p>Primero, se analiza el packaging actual para conocer el concepto de marca que quiere transmitir el producto. Se entregan 2 propuestas a cada uno de ellos, con un máximo de 2 líneas de producto. Se coordina junto con la empresa cuales son los que se alinean mejor a ellos y se toma una decisión.</p> <p>Se trabaja en conjunto con la persona encargada de las regulaciones ya que son un complemento para lograr un diseño acabado tanto en términos estéticos como con el cumplimiento de la regulación.</p> <p><u>Producto final esperado:</u> Max 4 rediseños de packaging</p> <p><u>Horas mensuales promedio dedicadas a cada empresa:</u> 12 horas.</p> <p><u>Profesional encargado:</u> Diseñador Gráfico con experiencia comprobada para mercados extranjeros</p> <p><u>Objetivo Específico relacionado a la actividad:</u> OE2 Lograr un producto mínimo viable que logre ser exportado</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> packaging no preparado para nuevos mercados.</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en rediseñar productos para mercados extranjeros</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses</p> | \$3.500.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|--|--|------------------|
| 4 | <u>Consultoría de pre exportación: regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales</u> | <p><u>Descripción:</u> Asistencia técnica individual. Se trabajará la regulación de entrada para los nuevos mercados según lo que se le exige a las empresas dependiendo de sus categorías</p> <p>Esta regulación consta de 3 partes: una es el registro de instalaciones, donde se ingresa al sistema, el lugar donde se producen los productos. Para esto se le solicita información a cada productor para ser enviada al organismo. También se incluye el agente importador, figura estadounidense quien acepta el registro. Luego viene el etiquetado para cada línea de producto (máximo 2). Finalmente, se hace un análisis de declaraciones, donde se verifica si es posible incluirlas en el packaging, según el reglamento. Esta parte es clave trabajar en conjunto con el diseñador ya que la regulación es muy estricta en términos del orden e información que debe estar de manera obligatoria. Para otras empresas que nos sean de alimentos, se analizarán las regulaciones que correspondan.</p> <p><u>Producto final esperado:</u> Empresas con su regulación lista según mercado americano (algunas empresas ya cuentan con regulación)</p> <p><u>Horas mensuales promedio dedicadas a cada empresa:</u> 8 horas.</p> <p>Se le hace entrega como producto final con código, ficha nutricional, etiqueta y análisis de declaraciones.</p> <p><u>Profesional encargado:</u> agente con experiencia comprobada en la gestión y aplicación de nuevas regulaciones</p> <p><u>Objetivo Específico relacionado a la actividad:</u> OE2 Lograr un producto mínimo viable que logre ser exportado</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> regulaciones</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en obtener regulaciones para nuevos mercados</p> <p><u>Duración:</u> 2 meses</p> | \$3.900.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|--|--|------------------|
| 5 | Consultoría de pre exportación: definición pricing / cadena suministro | <p><u>Descripción:</u> Asistencia comercial referente a la preparación de la oferta de cada empresa para exportar y vender en marketplaces internacionales. Esta asistencia se basa en el benchmark que se realiza en la etapa de setup y se considera tendencias del mercado de destino (formatos, packs, volúmenes, atributos destacados, precio, entre otros), además del desarrollo de la cadena de suministro, pricing a elegir, tipos de packs, entre otros</p> <p><u>Objetivo Específico relacionado a la actividad:</u> OE1 Lograr un producto mínimo viable que logre ser exportado</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> valor agregado</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia comprobable en la gestión de envíos, con conocimiento en el funcionamiento de los marketplaces.</p> <p><u>Duración:</u> 2 meses</p> | \$3.950.000 |
| 6 | Proceso de Exportación | <p><u>Descripción:</u> Asistencia técnica y gestión de traslado y exportación para el envío de muestras de los productos de las empresas desde Chile (consolidación en RM) para el mercado de EEUU. Los productos de los diversos productores se consolidarán en Santiago para enviarlos en conjunto por avión. Los productores que por diversas razones no alcancen a subirse a las fechas de salida de los contenedores, se coordinará para ellos el envío por air shipping (avión) de manera individual, es decir uno a uno y no de manera asociativa.</p> <p>Esta actividad llamada “proceso de exportación” es solo posible luego de las actividades anteriores, donde se destaca la 3, 4 y 5. Sin packaging ni etiquetas adaptados al mercado de EEUU, ni regulaciones que nos permitan comercializar estos productos, y sin revisar pricing y construir la cadena de suministro, no podemos lograr la exportación</p> <p><u>Objetivo Específico relacionado a la actividad:</u> OE3 Facilitar el proceso de exportación mediante la asociatividad de las empresas</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> relación con ventas digitales (para proyectar cantidades a exportar)</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia comprobable en la gestión de envíos internacionales, con conocimiento en el funcionamiento de los marketplaces.</p> <p><u>Duración:</u> 2 meses</p> | \$3.850.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|--|--|------------------|
| 7 | Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces en EEUU. | <p><u>Descripción:</u> Coaching respecto al funcionamiento general de los distintos marketplaces, desde la configuración de cada empresa hasta la promoción de sus productos mediante campañas de marketing digital</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE1 Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de marketplaces globales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce</p> <p><u>Perfil expositor:</u> Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de activaciones en Marketplaces y gestión de mantención de la plataforma</p> <p><u>Duración:</u> Media jornada de trabajo presencial</p> | \$880.000 |
| 8 | Workshop de vinculación entre proyectos red mercado e-commerce | <p><u>Realizar una jornada de trabajo en la que participen las empresas beneficiarias de otros proyectos red mercado con foco en exportación a través de plataformas e-commerce</u></p> <p><u>*Exposición de productos, presentación tipo rueda de negocios</u></p> | \$1.500.000 |
| 9 | Habilitación y acceso al marketplace para las empresas | <p><u>Descripción:</u> actividad que consiste en dar acceso estratégico a cada una de las empresas beneficiarias para publicar y gestionar sus productos en los distintos Marketplaces. Además, se le explicará a las empresas en que consiste trabajar en un Marketplace, sus costos, requisitos mínimos y la resolución de dudas en cuanto a crearse una cuenta.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE4 Activación de las empresas en Marketplaces internacionales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> desconocimiento e-commerce</p> <p><u>Perfil expositor:</u> empresa con experiencia en la venta a través de las distintas plataformas de e-commerce con conocimientos suficientes en su funcionamiento.</p> <p><u>Duración:</u> 1 mes</p> | \$2.900.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|---|--|------------------|
| 10 | Mantenión y continuidad de la plataforma para las empresas | <p><u>Descripción:</u> actividad de continuidad en las plataformas que consiste en realizar ajustes constantemente para mejorar y optimizar la publicación de los productos. Analizar cuales son las tendencias de cada categoría, redirigiendo la publicación en el caso de se necesiten cambios estratégicos. Además, con esto las empresas podrán disponer de un canal abierto permanente para hacer cambios y modificaciones que ellos estimen conveniente en cada una de sus publicaciones.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE4 Activación de las empresas en Marketplaces internacionales.</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce</p> <p><u>Perfil expositor:</u> empresa con experiencia en la venta a través de la plataformas de e-commerce, con conocimientos suficientes en su funcionamiento.</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses</p> | \$3.610.000 |
| 11 | Plan comunicacional en medios nacionales / documentación talleres | <p><u>Descripción:</u> Diseño e implementación de plan comunicacional a, con el objetivo de visibilizar la implementación y resultados del proyecto. Con esto se espera poder mostrar el trabajo coordinado entre AOI, Corfo, y otros stakeholders involucrados, promocionar internamente a las empresas beneficiarias y finalmente motivar y persuadir a que nuevas empresas se sumen a iniciativas similares.</p> <p>Por otra parte, en este punto se contempla documentar los talleres donde se realice la transferencia de conocimiento con el objeto de poder traspasar mediante un video el contenido editado a los beneficiarios y a todos los involucrados en el proyecto. Esto tiene un componente innovador en el sentido que crearemos una intranet o una plataforma para ir subiendo el material revisado en cada taller.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> General (engloba a todos los OEs)</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> valor agregado</p> <p><u>Perfil agencia:</u> Empresa con contactos directos en medios escritos, digitales y de TV con experiencia comprobable en publicaciones de negocios</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses</p> | \$1.600.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|--|--|------------------|
| 12 | Taller 3: Introducción al marketing on marketplaces (campañas digitales) | <p><u>Descripción:</u> taller respecto a las distintas estrategias para promocionar los productos en plataformas de e-commerce mediante el desarrollo de acciones de marketing digital y redes sociales</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE1 Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de marketplaces globales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce internacionales</p> <p><u>Perfil expositor:</u> Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de campañas de marketing digital enfocadas en plataformas de e-commerce internacionales.</p> <p><u>Duración:</u> 3 horas de manera virtual</p> | \$300.000 |
| 13 | Diseño estrategias de campañas de marketing digital | <p><u>Descripción:</u> para cada una de las empresas, se realizará un plan para hacer marketing digital dentro de los Marketplaces elegidos. Esto con el objetivo de potenciar la venta y mejorar la exposición del producto. El plan consistirá en una hoja de ruta para utilizar las herramientas que nos entrega cada Marketplace para generar posicionamiento orgánico, adecuando las necesidades de cada empresa.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE5 Crear campañas de marketing dentro de los Marketplaces internacionales.</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce internacionales.</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales, específicamente en Amazon.com, Ebay, Walmart, Mercado libre.</p> <p><u>Duración:</u> 4 meses</p> | \$2.250.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|---|--|------------------|
| 14 | Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto | <p><u>Descripción:</u> Por una parte, se realizará la indexación de las búsquedas para que los productos sean encontrados, localizados, identificados de manera correcta. Con esto se logra posicionar a la marca y aumentar el tráfico de personas a la publicación. Por otra parte, para cada una de las empresas, se analizarán cuales son las palabras claves más utilizadas por los potenciales consumidores para encontrar este tipo de productos. Con esto se busca que estos visitantes lleguen a estos productos de manera más rápida y efectiva al momento de la interacción en las plataformas.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE5 Crear campañas de marketing dentro de los Marketplaces internacionales.</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce internacionales.</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales, específicamente en Amazon.com, Ebay, Walmart, Mercado libre.</p> <p><u>Duración:</u> 4 meses</p> | \$2.100.000 |
| 15 | Marketing directo: Campañas PPC y PPS en marketplaces | <p><u>Descripción:</u> para cada una de las empresas, esta actividad consiste en gestionar los anuncios y optimizarlos para su correcto funcionamiento dentro de los Marketplaces elegidos, específicamente en campañas PPC (pay per click) y PPS (pay per sale), 2 de las principales estrategias de posicionamiento digital que se basan en apostar (invertir) por ciertos keywords relacionados a las características de mis productos. Todo con el objetivo de que logren sus primeras ventas internacionales en función de aprender como se gestionan las ventas y post venta.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE5 Crear campañas de marketing dentro de los Marketplaces internacionales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce internacionales</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales.</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses</p> | \$5.450.000 |

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) | COSTO TOTAL (\$) |
|----|--|--|------------------|
| 16 | Marketing directo: Promociones en marketplaces | <p><u>Descripción:</u> para cada una de las empresas, esta actividad consiste en gestionar campañas y promociones específicos dentro de los marketplaces, específicamente en cupones de descuentos, descuentos en el check out, lighting deals, lo que forman parte de variadas estrategias para lograr posicionar a las marcas en función del objetivo de lograr ventas en marketplaces internacionales. Todo con el objetivo de que logren sus primeras ventas internacionales en función de aprender como se gestionan las ventas y post venta.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE5 Crear campañas de marketing dentro de los Marketplaces internacionales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce internacionales</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales.</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses</p> | \$5.450.000 |
| 17 | Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos | <p><u>Descripción:</u> Evento de cierre presencial donde además de entregar informe final del proyecto a cada beneficiario, se ocupará la instancia para realizar transferencia de conocimientos final buscando la continuidad de las empresas en la venta en e-commerce internacionales de manera autónoma, respecto a lo gestionado y aprendido durante la duración del proyecto. Con esto lograr que las empresas puedan gestionar las distintas plataformas y las campañas de marketing digital de manera independiente.</p> <p><u>Objetivo Especifico relacionado a la actividad:</u> OE1 Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de marketplaces globales</p> <p><u>Brecha a abordar:</u> Desconocimiento e-commerce</p> <p><u>Perfil expositor:</u> Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de activaciones en Amazon.com, Ebay, Walmart.com, Mercado Libre y campañas de marketing digital internacional.</p> <p><u>Duración:</u> 2 horas</p> | \$1.474.444 |
| | | | \$44.444.444 |

CARTA GANTT

[illegible]



Indicadores de Producto

| N° | Objetivo | Indicador | Base | Proyectado | Fecha | Verificación |
|----|---|---|------|------------|--------|---|
| 1 | Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de e commerce globales | Regulación de entrada | 0 | 4 | Mes 6 | <ul style="list-style-type: none">Informe finalActa de trabajo en talleres |
| 2 | Nivelar y preparar a los empresarios para la exportación en términos de packaging y regulaciones. | Rediseño de packaging con enfoque en mercados extranjeros | 0 | 4 | Mes 6 | <ul style="list-style-type: none">Informe finalComparativa fotomontajes |
| 3 | Ventas de productos en marketplaces internacionales. | Ventas de productos en marketplaces internacionales | 0 | 3 | Mes 10 | <ul style="list-style-type: none">Informe visibilidad y cotizaciones |



Indicadores de Resultados

| N° | Indicadores | Medición | Valor Base | Meta | Fecha de cumplimiento | Medio de verificación |
|----|---|--|------------|------|-----------------------|----------------------------------|
| 1 | Acceso a mercados de exportación | N° empresas que exportan o participan e cadenas exportadoras en año tf / N° empresas atendidas en año tf | 0 | 3 | MES 10 | Ventas a través de e-commerce |
| 2 | Generación de Capacidades para exportar | N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf / N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf) * 100 | 0 | 4 | MES 10 | Desarrollo de talleres, informes |



Resultados Esperados

- ✓ Empresas capacitadas e instruidas en cuanto a conocimiento, regulaciones, packaging, y estrategia para nuevos mercados. También con respecto a la venta en Ebay o Amazon, mediante talleres y charlas. Con esto se espera como resultado que todos tengan un concepto claro del funcionamiento del comercio electrónico (e-commerce) internacional, sus principales canales y funcionalidades, y los beneficios tanto tangibles como intangibles que tiene estar presentes en las principales plataformas de venta online en el mundo.
- ✓ Empresas con sus productos activos y disponibles para la venta en alguna de las plataformas de e-commerce mencionadas.

A modo general, se espera que las empresas se preparen para exportar y vender sus productos a nuevos mercados a través de los principales canales de venta online del mundo. La idea es que las empresas le den continuidad al proyecto con recursos propios, siendo este un impulso para incursionar en este canal.