



Cómo Hacer Negocios con China: Estrategias, Pasos Concretos y Consideraciones para un Relacionamiento Exitoso

Expositor: Juan José Vidal Wood

Organiza: Fundación Chilena del Pacífico

ALCALDE & CÍA
ABOGADOS



- Buscando un socio en China
- Estrategia de Comercialización
- Marketing en Ecommerce-Redes sociales y otros.

ALCALDE & CÍA
ABOGADOS

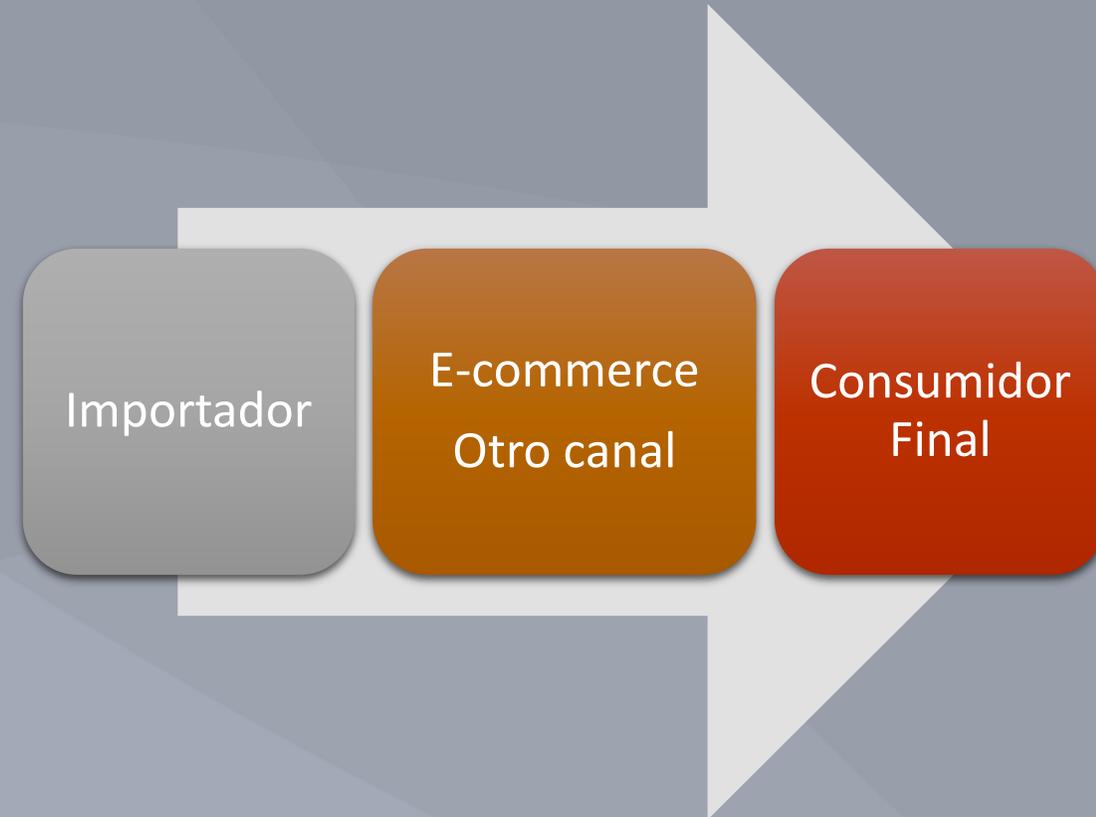
Buscando un socio en China

- **Levantar información de la empresa china:** Empresa regional de Wuhan? Shanghai?, de una zona (ej: norte, río Yagtzé), experiencia en un determinado rubro (Fruta fresca, congelados), canal horeca, etc.
- **Un socio pequeño** puede ser un buen inicio. (Vs distribuidores nacionales)
- Ej: Leche
- **Un pallet es bueno** (Ej marca pisco)
- **Pago: Confianza es clave, pero también hay que minimizar riesgos.**



COMERCIALIZACIÓN

A quien le quiero vender mi producto? Ver nuevas tendencias



Comercio electrónico: Por ejemplo Tmall

Que retorno tendré en la inversión?

800

MILLONES DE
USUARIOS ACTIVOS
MENSUAL

+250

CIUDADES DE CHINA

+35.000

MARCAS

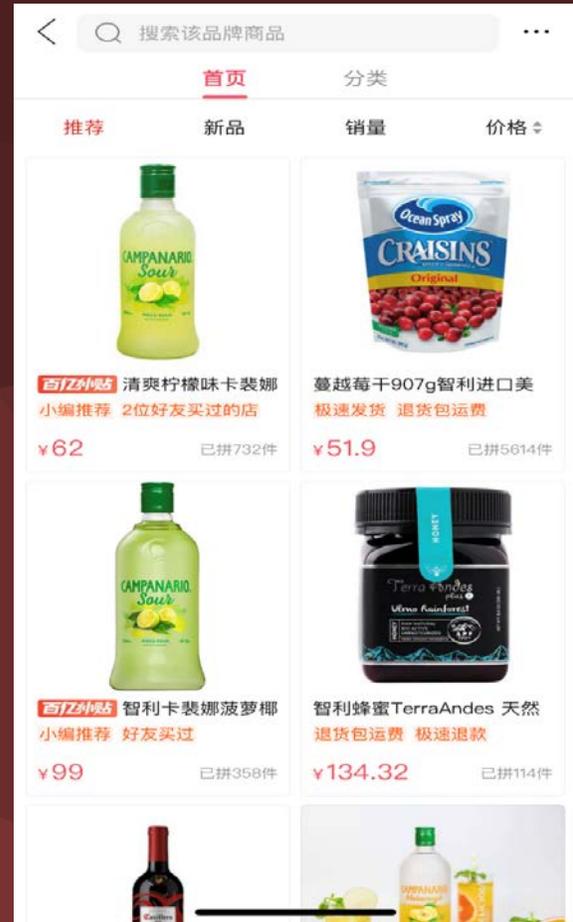
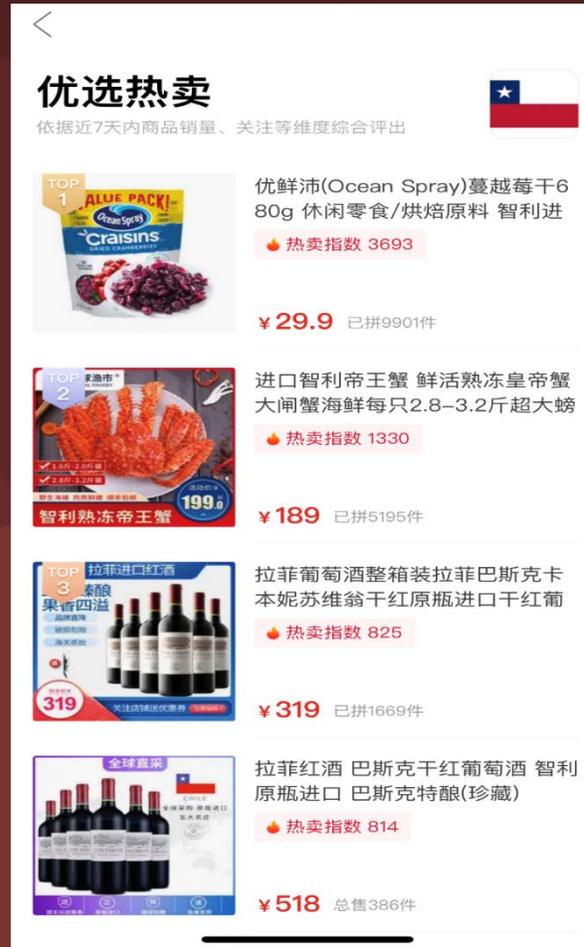


En la fiesta de compra “Doble Once” en noviembre del 2019, la venta de Tmall llegó a los 268.4 mil millones de RMB en solo un día.

PLATAFORMAS



- Canal más de venta
- Tmall, Pinduoduo, JD
- Productos ya en China (Efecto Covid)
- Desafio Cross border



Redes sociales también venden



Descubre el
Maule

+



抖音
短视频

+



小红书

标记我的生活



@大彬彬



@小可带你吃喝玩乐



@look world



@林瑾希



@SeeYou西柚茶



@你的晴天雨



@Miu



@隐隐酱



@颖颖

Marketing: Cuál es la estrategia adecuada?

- Algunos ejemplos:
- Apoyo entre marcas, asociaciones, público-privado.
- Chile week y Unboxing son un buen ejemplo



Marketing

- En negociación: Tener claridad de presupuesto de marketing.
(Cadena valor) 1 dólar por caja? Metas?
- Venta Vs Inversión de marketing?
- KOL (Ver montos de inversión)



Marketing

- Donde quiero que se vea mi producto:
- Góndola? Hoteles?
- (El esfuerzo debe ser de importador y marca)

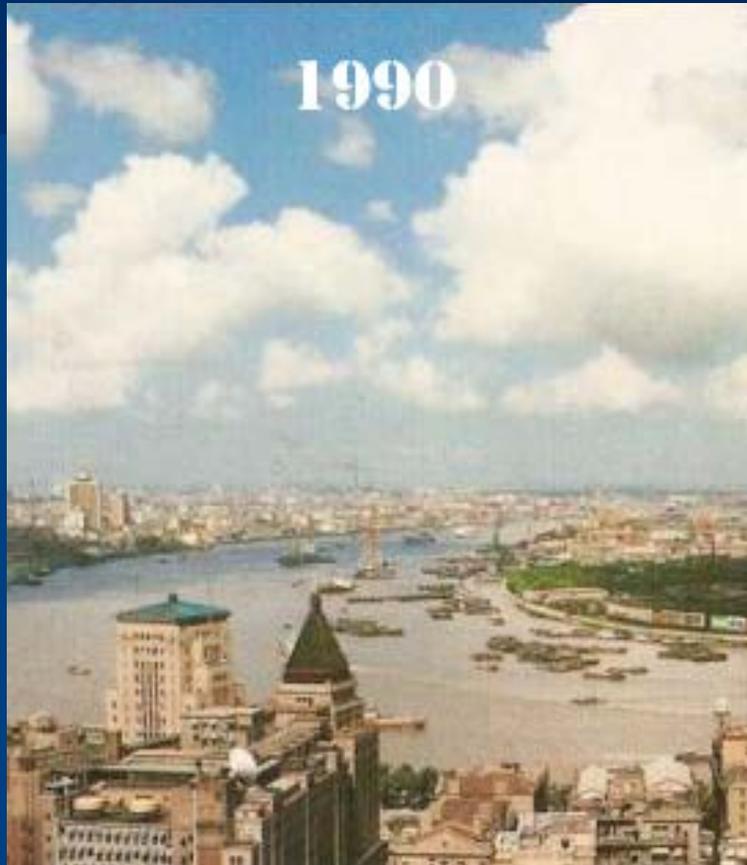


EXPECTATIVAS



1. Manejo de las expectativas: se requiere tiempo para concretar el negocio
2. Grandes negociadores

CHINA Y SUS CAMBIOS





谢谢

Expositor: Juan José Vidal Wood

Organiza: Fundación Chilena del pacífico

ALCALDE & CÍA
ABOGADOS