



## 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

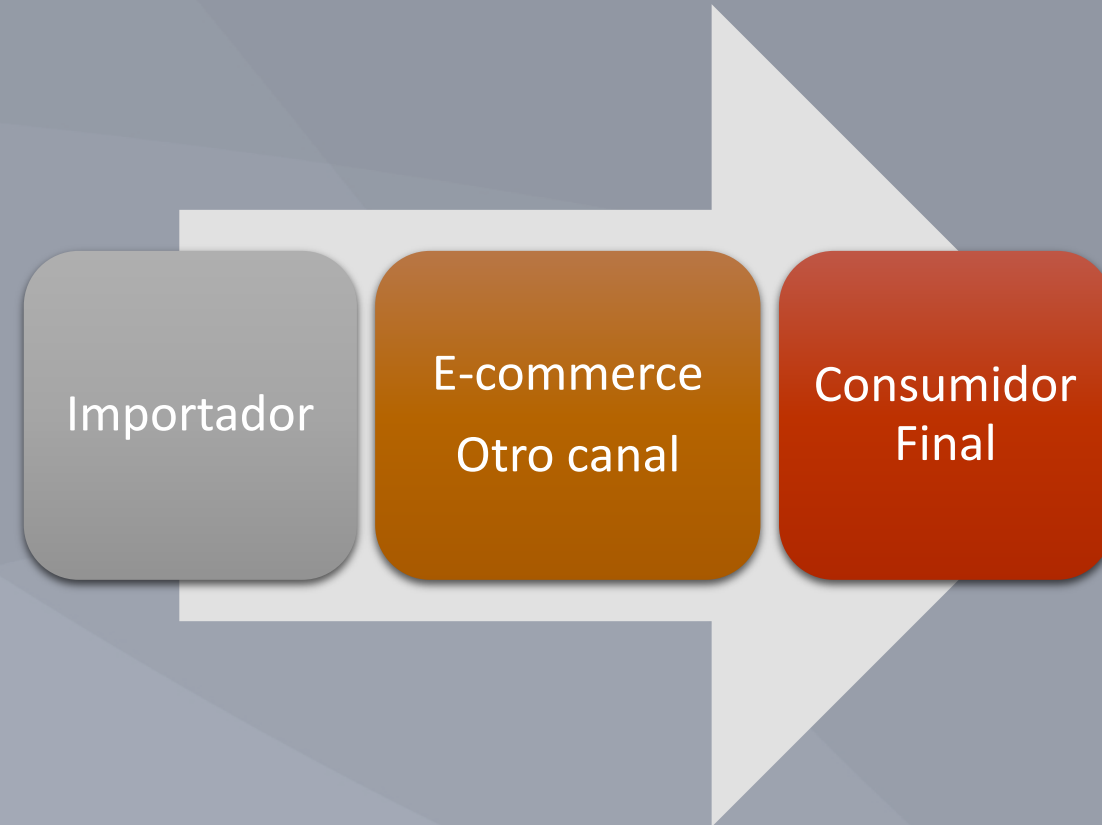
- **Levantar información de la empresa china:** Empresa regional de Wuhan? Shanghai?, de una zona (ej: norte, río Yagtzé), experiencia en un determinado rubro (Fruta fresca, congelados), canal horeca, etc.
- **Un socio pequeño** puede ser un buen inicio. (Vs distribuidores nacionales)
- Ej: Leche
- **Un 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

-  Importador Directo
-  Distribuidor
-  Trader  
Ej: Caso del vino
-  Restaurantes y tiendas especializadas  
Ej: de cadena de tallarines
-  Retail (Ej cadenas locales caso jugos)



# Comercio electrónico: Por ejemplo Tmall

## Que retorno tendré en la inversión?

**800**

MILLONES DE  
USUARIOS ACTIVOS  
MENSUAL

**+250**

CIUDADES DE CHINA

**+35.000**

MARCAS

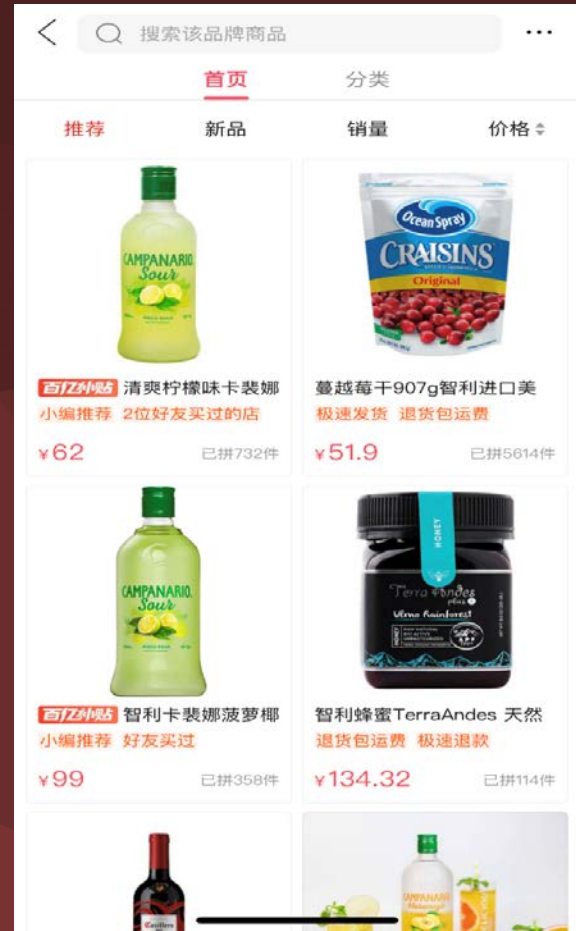
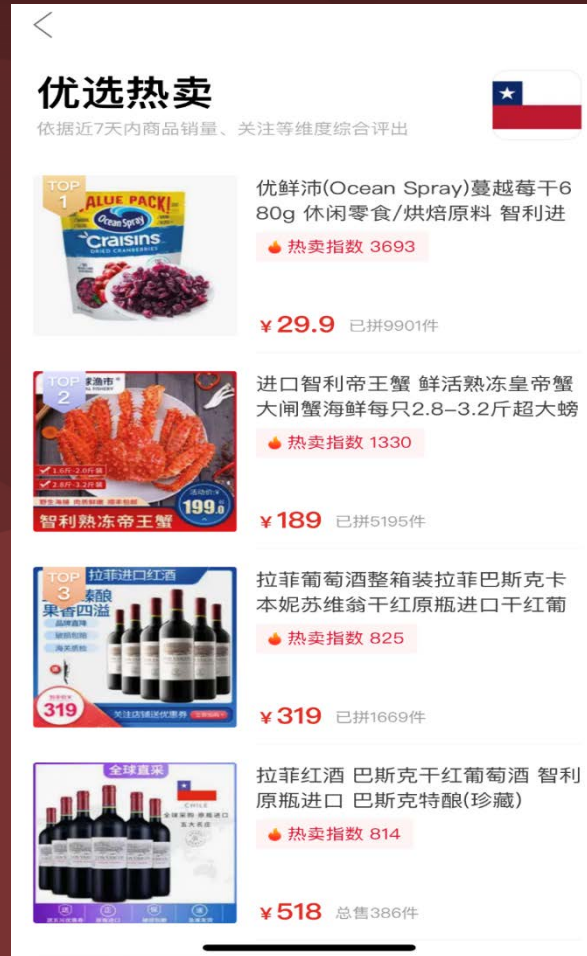


En la fiesta de compra “Doble Once” en noviembre del 2019, la venta de Tmall llegó a los 268.4 mil millones de RMB en solo un día.

# 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?

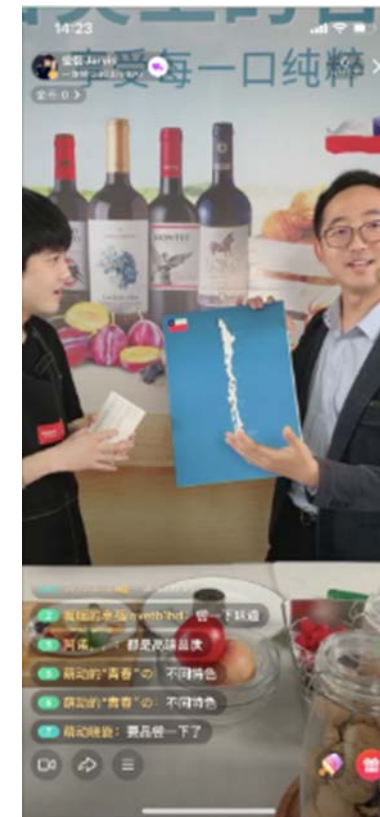
- Algunos ejemplos:
- Apoyo entre marcas, asociaciones, público-privado.
- Chile week y Unboxing son un buen ejemplo





# 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)

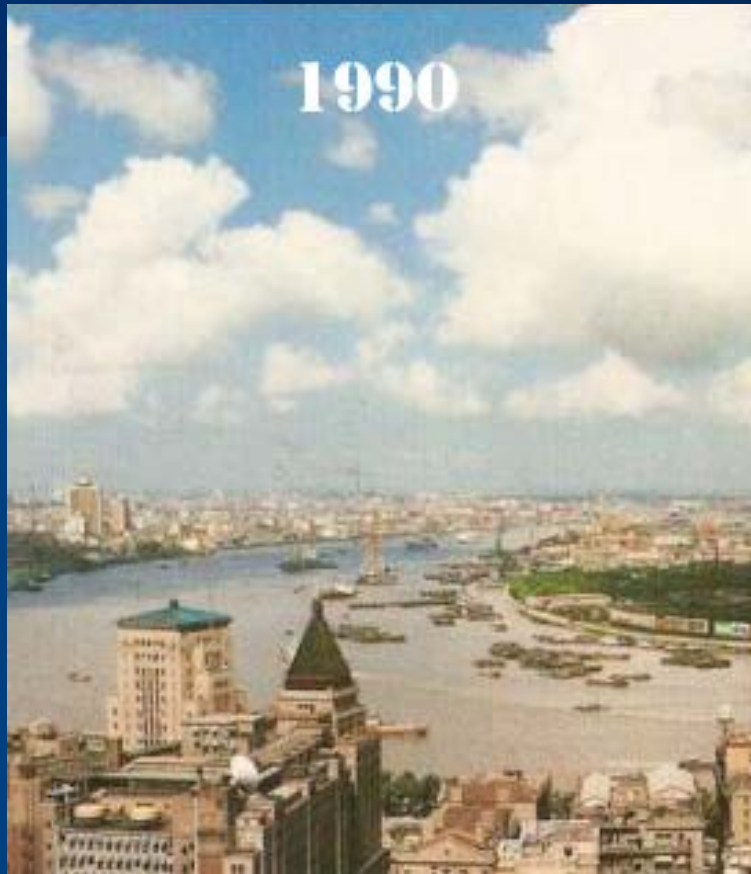


# EXPECTATIVAS



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