



En noviembre, entre tradiciones y memoria, Hagamos un Trueque que conecte México con el mundo.



HAGAMOS UN TRUEQUE



24

Integrando el Modelo Canvas a la Estrategia de Exportación e Importación

Mtra. Leticia Cerón Aparicio

Consultor en Comercio exterior



(56) 2752 1798

www.tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlcasociados.com.mx



6:00 PM

Hora Centro

4:00 PM

Hora Noroeste



YouTube Live

f LIVE

in Live

t LIVE



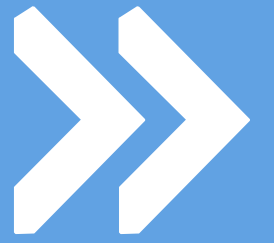
Socios
Clave

Actividades
Clave

Propuesta
De valor

Relaciones
Con clientes

Segmentos
De clientes



Cómo?



Quién?



Recursos
Clave



Qué?

Canales



Estructura
De costos



Cuánto?

Fuentes
De ingresos



Socios
Clave

Actividades
Clave

Qué?

Propuesta
De valor

Relaciones
Con clientes

Segmentos
De clientes

Cómo?

QUIEN?

Recursos
Clave

Canales

Placeholder text on pink sticky note

Placeholder text on yellow sticky note

Placeholder text on green sticky note

Placeholder text on blue sticky note

Estructura
De costos

Cuánto?

Fuentes
De ingresos

Placeholder text on yellow sticky note

Placeholder text on yellow sticky note

Placeholder text on yellow sticky note

Placeholder text on pink sticky note

Placeholder text on pink sticky note

EXPORTACIÓN DE MIEL ORGÁNICA



México

Japón



PROPUESTA DE VALOR

Qué ofreces y por qué importa



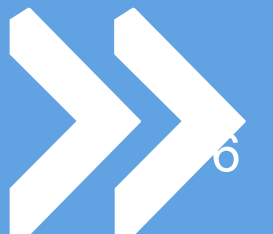
Producto



Envase



Historia



SEGMENTOS DE CLIENTES

Quién es tu mercado y qué necesita



01

Interesados en productos orgánicos

02

Tiendas gourmet

03

Supermercados premium

04

Restaurantes



CANALES

CÓMO VAS A LLEGAR A ESE CLIENTE ?



The International Food and Beverage Exhibition
FOODEX JAPAN
国際食品・飲料展



Amazon Japan



RELACIÓN CON CLIENTES

CÓMO CREAS CONFIANZA
EN OTRO PAÍS?



Trazabilidad y certificaciones



Asesoría personalizada



Story telling

FUENTES DE INGRESOS

CÓMO VAS A GANAR DINERO REALMENTE?



Venta al
consumidor final



Contratos B2B



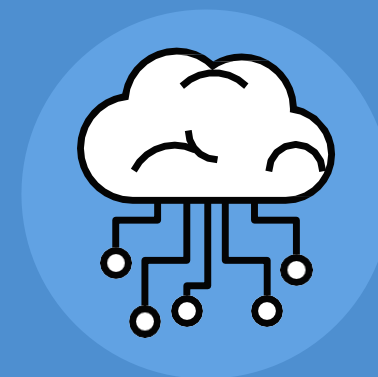
Versiones premium

RECURSOS CLAVE

Lo indispensable para operar en el extranjero



Certificación



Control de calidad



Logística internacional

ACTIVIDADES CLAVE

LAS ACCIONES QUE REALMENTE GENERAN VALOR



Producir y certificar la miel



Negociar con importadores



Cumplir con regulaciones sanitarias

SOCIOS CLAVE

*Con quién debes conectar
para que el negocio
funcione*



01

Productores certificados

02

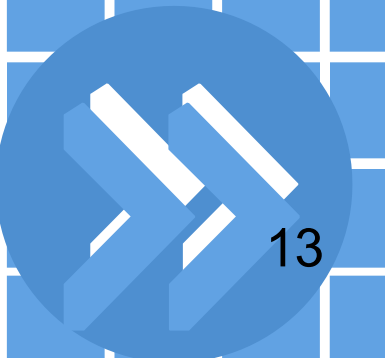
Organismos certificadores

03

**Forwarder especializado
en alimentos**

04

Agente aduanal



ESTRUCTURA DE COSTOS

Cuánto cuesta operar en ese país?



Producción y certificación



Participación en ferias



Comisiones a distribuidores



ERRORES COMUNES

En comercio
exterior



01

No definir al cliente
internacional

02

No calcular costos y
aranceles

03

Ignorar regulaciones del
país destino

04

Improvisar logística

EN RESUMEN



- El Canvas es mucho más que un dibujo o esquema en una hoja
- Es una manera de pensar tu negocio internacional como un sistema vivo, donde:
 - cada decisión tiene un impacto,
 - cada bloque está conectado,
 - y cada ajuste puede salvarte de errores caros.



**MUCHAS
GRACIAS !!**



EL ADN DEL
COMERCIO EXTERIOR Y
ADUANAS



TRADE LAW & CUSTOMS magazine®



www.tlcmagazinemexico.com.mx

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx