



**Grupo
Imporalia**
IMPROVE YOUR MARKET

7

Consejos clave

QUE DEBES TENER EN CUENTA ANTES DE IMPORTAR DE CHINA



ESPAÑA - CHINA - ECUADOR



C/ PASEO FUENTE GRANADA
Nº2 (JAÉN) 23680
JAÉN-ESPAÑA



C/ MARQUÉS DE LA ENSENADA Nº14
1º PISO- OFICINA 15 28004
MADRID-ESPAÑA



ROOM 301, XINGNAN ROAD 620,
NANCUN TOWN, PANYU DISTRICT
GUANGZHOU



910 601 775



comercial@imporalia.com



www.imporalia.com



1 ELIGE BIEN EL PRODUCTO QUE QUIERES IMPORTAR.

La viabilidad, así como la rentabilidad de nuestra importación dependerá directamente de nuestra elección. Es uno de los pasos más importantes para importar desde China, por lo que deberemos de tomarnos nuestro tiempo y realizar primero un pequeño estudio para poner sobre la mesa diferentes opciones que puedan tener buena proyección de uso o ventas en un plazo determinado de tiempo.

Debemos de diferenciar entre los **productos tendencia** y los **productos de suministro o consumo constante**, así como determinar la función u objetivo que se pretende alcanzar en dicha operación, ya que podemos comercializar o directamente trabajar sobre el mismo producto importado.

Algunos de los productos más interesantes para importar desde China pueden ser:



Juguetes. Debido a la gran población de niños y a la gran cuota de mercado que existe.



Maquinaria Industrial. Conseguiremos una gran reducción de costes.



Productos para mascotas. Sector en auge muy rentable y con poca exigencia de seguridad obligatoria.



Electrónica. Sector muy rentable a largo plazo, fácil de vender y con un gran margen de venta.



Ropa. Sector con grandes oportunidades, rentable y con gran margen.



Muebles de diseño y mobiliario infantil. Gran variedad de productos, muy rentable y con gran demanda.



Artesanía. Grandes oportunidades de venta con grandes márgenes comerciales.



Suministros y aparatos para la cocina. Sector con grandes beneficios y márgenes. Industria en auge.



Hardware. Grandes nichos de mercado que permitirán hacernos un hueco en el.



2 ESCOGE ADECUADAMENTE EL MATERIAL O COMPONENTES DE TU PRODUCTO.

Una vez seleccionado el producto a importar es muy importante determinar la calidad y características que se pretende obtener en el mismo con el fin de que pueda adaptarse a nuestras necesidades, así como captar la atención de nuestros clientes.

Tened en cuenta que la política de calidad en China denominada **Made In China 2025**, es un procedimiento que ofrece un mayor control de calidad a los productos originarios de dicho país, sin embargo no exige de que el producto demandado sea de mejor o peor calidad si lo único que se busca es el beneficio económico a lo que aspectos a producción se refiere.



Normalmente, y sobre todo a largo plazo, los proyectos o negocios que **más éxito** consiguen en sus ventas son aquellos con los estándares de calidad más altos y diferenciados con la competencia.

Para ello siguen algunos criterios como los siguientes:



Utilizan materiales de mayor calidad.

Utilizan mejores materias primas.



Invierten en embalajes más originales.

Tienen menor gama de referencias.



Personalizan la marca con su toque personal.



910 601 775



comercial@imporalia.com



www.imporalia.com



3 SELECCIONA UN PROVEEDOR CHINO ADECUADO Y VERIFÍCALO

No es un proceso sencillo ya que existen decenas de plataformas, infinidad de proveedores, diferentes zonas de China donde se puede comercializar el producto que buscas y diferentes tipos de proveedor dependiendo del comprador que seas.



Para saber si hemos encontrado un buen proveedor podemos comprobar si cumple con las siguientes características:

- Rápida respuesta, aportando información completa y detallada de todo lo que se les solicite.
- Cotizaciones detalladas y profesionales, que facilitarán el trabajo haciendo que todo sea más rápido.
- Aportación de documentación necesaria del producto, sin trabas y sin ningún tipo de excusa.

A LA HORA DE BUSCAR PROVEEDOR EN CHINA DEBEMOS DE DIFERENCIAR DOS MODALIDADES:



1

-Búsqueda online. No necesitas una inversión muy alta, ya que lo puedes hacer de manera telemática.

En este aspecto, recomendamos realizar o contratar servicios de gestión de calidad previos a cualquier pago, especialmente si es la primera toma de contacto con un proveedor.



2

-Búsqueda física. Mucho más costoso a la par que seguro. Necesitarás invertir en el traslado a China, visitas a ferias comerciales e incluso contar con alguna entidad que conozca la zona para optimizar mejor los días de viaje, pero te aportará confianza y podrás negociar de manera más personal.

PARA AGILIZAR EL PROCESO DE VERIFICACIÓN DE TU PROVEEDOR TE RECOMENDAMOS:

- ✓ Conocer bien tu producto y buscar un proveedor cualificado que cuente con las certificaciones necesarias para ser importado y comercializado.
- ✓ Utilizar filtros de las plataformas, estudiar las zonas en la que se produce tu producto, conocer las regulaciones que te exige la aduana de tu país y tu margen de precio.
- ✓ Utilizar plantillas de email para enviar al proveedor información más completa y detallada.
- ✓ Diseñar fichas de producto completas, así evitaremos confusiones y desacuerdos en un futuro.



4 DIFERÉNCIATE DEL RESTO USANDO TU PROPIA MARCA.

En un mundo lleno de competidores es muy importante poder diferenciarse de estos, de este modo haremos que nuestros productos destaquen y sean “seleccionados” antes que los de la competencia.

AL CONTRARIO DE LO QUE PIENSAS, IMPORTAR BAJO TU PROPIA MARCA ES UN PROCESO BASTANTE SENCILLO Y BARATO QUE APENAS TE COSTARÁ UNOS DÓLARES MÁS, ES VERDAD QUE LOS PROVEEDORES TE EXIGIRÁN UNA CANTIDAD MÍNIMA DE PEDIDO INICIAL MAYOR PERO MERECE LA PENA.

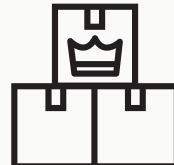


ALGUNAS DE LAS PRINCIPALES VENTAJAS DE IMPORTAR CON TU PROPIA MARCA SON:



Diferenciación comercial.

Gracias a pequeñas modificaciones de una parte del producto como por ejemplo el packaging.



Crear un producto único.

Fácilmente diferenciable del resto que te otorgará una ventaja competitiva de mercado.



Fidelización para tus nuevos productos.

Esto nos potenciará futuras ventas de nuevos productos que comercializamos con la misma marca.



Exclusividad. Nos permitirá seguir invirtiendo en nuestros valores de marca mediante estrategias de marketing.

Aunque los proveedores te podrán ayudar y aconsejar respecto a todo lo necesario para importar con tu propia marca, te explicamos cuáles son los aspectos más importantes que debes tener en cuenta.

Color pantone: Que color elegir basándonos en una guía de color universal.



Dimensiones: Qué tamaño elegir para nuestro producto.



Logotipo: Qué tipo usar, donde ubicarlo y que acabado final elegir.

Imporalia

IMPROVE YOUR MARKET

Tipografía: Qué tipo de letra usar en nuestra marca.



910 601 775



comercial@imporalia.com



www.imporalia.com



5 **DIVERSIFICA LOS CANALES DE VENTA.**

No te centres en un único canal de venta para comercializar tu producto, con ello estarás perdiendo un gran potencial de venta. Los principales canales de venta que podemos utilizar para comercializar nuestros productos son:



Venta física



Venta online



Venta a través de las redes sociales



Lo ideal y más óptimo siempre será analizar el tipo de producto que queremos comercializar e intentar combinar todos los canales posibles que mejor se adapten a nuestros objetivos, de este modo podremos alcanzar los máximos clientes potenciales y así maximizar beneficios.



6 ¿INVERSIÓN ECONÓMICA U ORIGINALIDAD?

Cada vez más se premia a la **originalidad** por encima de la **inversión económica**. Importar desde China ya no es solo accesible para aquellas empresas con grandes capitales. Hay pequeños emprendedores que no disponen de los recursos económicos suficientes pero en cambio tienen ideas de negocio en mente muy originales. Lo que significa a largo plazo una mayor acogida en el mercado de sus productos y por lo tanto una mayor venta de estos.

Dicho esto, ¿cómo puedo ser original vendiendo un producto?. Hay muchas opciones pero en definitiva todas se basan en la misma premisa, dar valor a un aspecto en concreto del producto, para así destacar por encima del resto.



ALGUNOS DE LOS FACTORES INSPIRADORES QUE PUEDES TENER EN CUENTA PARA QUE TU PRODUCTO SEA ORIGINAL SON:



Uso de fotografías y obras de dominio público. De uso libre y gratuito, podrás aplicarlas directamente sobre tus productos para personalizarlos.



Centrarse en una zona muy concreta. Elegir como temática para tu producto un área concreta. Un área relativamente pequeña y bien delimitada.



Crear packs y sets de regalo. Al vender nuestro producto siempre vamos a encontrar mucha competencia. Es por ello por lo que diferenciarse del resto es de vital importancia, por esto recomendamos encarecidamente crear packs personalizados con el producto que añadan valor a este.



Uso de materiales premiums. Siempre podrás usar materiales premium que le den un valor añadido a tu producto, de este modo te podrás diferenciar del resto de competidores que lo comercializan con materiales estándares.



Crear planes de suscripción. Si tu producto es un consumible, no hay mejor opción que ofrecer un plan de suscripción a tus clientes, de este modo podremos fidelizarlos durante meses e incluso años.



910 601 775



comercial@imporalia.com



www.imporalia.com



7 ALÉJATE DE LAS FALSAS TEORÍAS Y EVITA LOS ERRORES MÁS COMUNES A LA HORA DE IMPORTAR.

Aléjate de los productos de moda y evita dejarte llevar por las teorías de «**El producto más vendido**» o el «**producto perfecto**». Ningún producto te hará rico en semanas.

No intentes vender un producto genérico que ya existe en un mercado abarrotado con tu propia marca. Evita los productos no regulados y peligrosos, estos solo te traerán problemas. Para empezar céntrate en un único producto, y te evitarás numerosos quebraderos de cabeza. Enfócate primero en probar el mercado y no en lograr la perfección y así te ahorrarás dinero y tiempo si el producto no es viable.



ALGUNOS DE LOS CONCEPTOS QUE DEBEMOS DE CONOCER PARA NO CAER EN LOS ERRORES MÁS COMUNES Y ASÍ EVITAR ARRUIAN NUESTRA IMPORTACIÓN SON:

- ✓ **Saber los plazos de envío.** Aéreo (7-9 días), grupaje o LCL (35-45 días) y Contenedor completo o FCL (25-35 días). Siendo estas fechas estimadas sin incluir retrasos derivados de inspecciones aduaneras, circuitos rojos, etc.
- ✓ **Conocer las normativas que afectan a nuestro producto importado desde China.** Estudia y analiza los requerimientos para tu producto antes de localizar al proveedor correcto. **Escoger proveedores que sean de confianza.** Una vez la mercancía salga de China tú serás el único responsable de ella.
- ✓ **Hacer una buena selección de los INCOTERMS.** Todo dependerá del tipo de proveedor y de negocio pero los principales son EXW, FOB y CIF.
- ✓ **Entender cómo se hacen negocios en China.** Ya que la cultura empresarial de China es distinta a la de nuestro país.