

# V. VIGILANCIA COMERCIAL



# NECESIDADES

- ✓ Entender el comportamiento de los consumidores.
- ✓ Generar ideas.
- ✓ Identificar nuevos ejes de desarrollo.
- ✓ Vigilar a sus clientes.
- ✓ Vigilar sectores y segmentos concretos del mercado actual.
- ✓ Buscar oportunidades de desarrollo.
- ✓ Detectar oportunidades en nuevos mercados (pueden ser sectores del mercado actual, mercados en otros países, etc.).
- ✓ Conocer las tendencias del mercado.
- ✓ Comparar prácticas.

# VIGILANCIA COMERCIAL

Estudia los datos referentes a clientes y proveedores. Los aspectos comerciales que es necesario vigilar son los siguientes: Los mercados, los clientes, la evolución de sus necesidades, su solvencia, etc, Los proveedores, su estrategia de lanzamiento de nuevos productos, sus proveedores, etc, la mano de obra en el sector. - Etc.

Camaras de comercio

Búsquedas de mercado: Centro de promoción de importación para los países desarrollados

Estadísticas Organización mundial del comercio

Estadísticas de canada

<http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/home>

Oficina española de comercio ICEX

Instituto valenciano de exportación

PROECUADOR

PROCHILE

PROCOLOMBIA

PROCOMER

<http://servicios.procomer.go.cr/estadisticas/inicio.aspx>

PORTUGAL GLOBAL

GTAI

IBERGLOBAL

BCE

FORO MUNDIAL ECONÓMICO

BBVA RESEARCH

BANCO MUNDIAL

GAPMINDER

AtlasMedia

DATAGOV

APPANIE

NEWZOO

MKC