



Pase la **ITV** a su **Equipo de Ventas**  
**15 puntos de control**



Jueves, 09 de Abril de 2015

[Diccionario Marketing](#) [Auditoría Marketing Gratis](#) [Recomendamos](#) [Contacto](#)

foromarketing.com

Punto de encuentro de los profesionales de marketing y ventas...

Síguenos en:

Suscríbete al boletín

Acepto la [política de privacidad](#).

Suscribir

[Inicio](#) [Noticias](#) [Marketing Estratégico](#) [Puntos de Vista](#) [Aplausos y Espaldas](#) [Encuestas](#) [Hemeroteca](#)

"Trabaja duro en silencio y deja que tu éxito sea tu ruido" (F.Ocean)

valoración: 5/5 (2 votos) [votar](#)

[Inicio](#) > [Recomendamos](#) > [Exportación 2.0](#)

## Exportación 2.0

### "Exportación 2.0"

**Primer libro sobre marketing digital para pymes exportadoras y emprendedores**



**Autor:** Rafa Olano

**Editorial:** Empresa activa

**Argumento:**

España registró en el año 2014 un nuevo récord de exportación de bienes, representando un aumento interanual del 2,5% y superando el ritmo de crecimiento de las exportaciones europeas y de la zona euro.

Sin embargo, el porcentaje de fracaso de pymes españolas que comienzan a exportar es alto y el número de empresas exportadoras regulares decrece desde 2008, debido principalmente a la limitación de recursos y a la baja competitividad. En este contexto, el marketing digital ofrece multitud de herramientas semigratuitas para conseguir éxito en los mercados exteriores. Y este es, precisamente, el objetivo principal del libro; acompañar a la pyme y al emprendedor en la difícil tarea de la exportación digital.

Su autor, **Rafa Olano**, realiza un buen análisis de todas las disciplinas que debemos tener en cuenta para triunfar en el marketing digital. A lo largo de sus páginas explicará los diferentes planes de acción para la captación de nuevo

**RMGASOCIADOS**  
 MARKETING Y COMUNICACIÓN

Elige la edad para ver solteras en tu ciudad

18-24  25-34  
 35-44  45-54  
 55-64  65+

mestic

**Llámenos 656 801 300**  
*"Vender es un arte"*

MARKETING Y PYMES

DESCARGAR LIBRO EN PDF

Principales claves de Marketing en pymes

Enlaces patrocinados

Empleo en España

Boletín de Foromarketing.com

pruebas **Marketing Estratégico**  
 Recomendamos Ejecutivo  
 Comunicación interna y externa Ventas y  
 Organización Comercial Internet y Nuevas  
 Tecnologías Sala de prensa Eventos

frases del día  
 Punto de vista  
**Noticias**  
 Marketing  
 Estratégico  
 Diccionario  
 Marketing

negocio utilizando técnicas muy diferentes como el marketing en buscadores, redes sociales, la venta online, campañas de e-mail marketing y *marketplaces*. El éxito estará en comprenderlas y saber integrarlas perfectamente.

**Exportación 2.0** es un libro eminentemente práctico que presenta multitud de ejemplos reales y herramientas para poner en marcha todo el proceso de internacionalización, ilustrado con fotos e infografías que sin duda ayudarán a aclarar los conceptos. Cada capítulo se completa con un listado con acciones y se dan las claves para medir el éxito de las mismas. Además profundiza en la implementación del marketing digital en diferentes países de Latinoamérica, Europa o China. Para ello cuenta con el testimonio de tres expertos en los diferentes mercados.

Sin duda **Exportación 2.0** es una guía muy útil que ayudará a las pymes y autónomos a conquistar nuevos mercados con una mínima inversión aprovechando las herramientas informáticas actuales.

Puedes descargar el capítulo 1 aquí

Más información aquí

[quiénes somos](#) [sala de prensa](#) [enlaces de interés](#) [eventos](#) [publicidad](#)

#### Secciones

- Noticias
- Marketing Estratégico
- Estudios Marketing
- Aplausos y Espaldas
- Punto de Vista
- Hemeroteca

#### Servicios

- Auditoría Marketing Gratis (Matriz RMG)
- Diccionario Marketing
- Recomendamos
- El debate del mes
- Frases del día

#### Sobre nosotros

- Quiénes somos
- Sala de prensa
- Libro Marketing Gratis
- Publicidad en la web

#### Contactar

Foro Internacional de Marketing  
Calle Julián Camarillo, 47  
28037 Madrid, España  
Tel.: (+34) 91 597 16 16  
[fim@foromarketing.com](mailto:fim@foromarketing.com)