

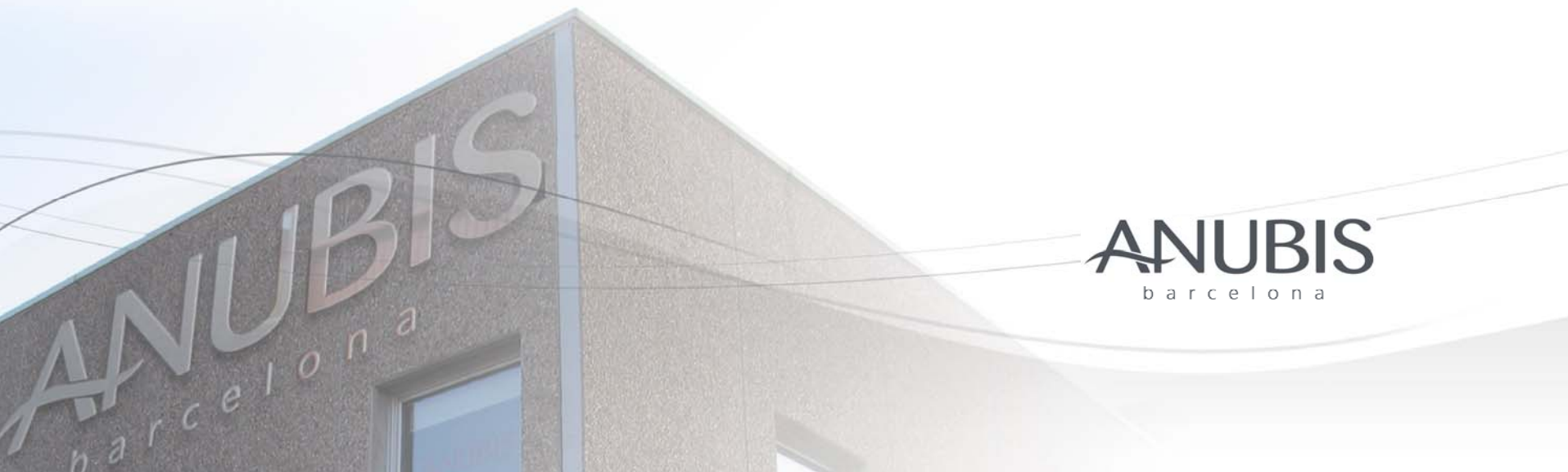


**ANUBIS**  
b a r c e l o n a

Cosmética Profesional cerca de  
ti

# MISIÓN

- Queremos convertirnos en una **empresa referente en el sector de la cosmética profesional en el MUNDO**. Algún día los tratamientos Anubis deben estar al alcance de cualquier persona alrededor de los cuatro continentes.





# AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS

- Más de **200 referencias** para el cuidado de la piel

FACIAL

CORPORAL

BIO

SPA


**ANUBIS**  
barcelona






# **MENTALIDAD INTERNACIONAL**

# POLÍTICA DE EXPANSIÓN

- **Política de expansión** 
- **Mentalidad exportadora, que supone**
  - Catálogos especiales
  - Flexibilidad de horarios del departamento
  - Capacidad de comprensión: lo que es normal para ellos es normal para ti.
  - Idiomas.
  - Riesgo: no hay bola mágica.
  - Etcétera...

# POLÍTICA DE EXPANSIÓN

- Mentalidad exportadora 
- Qué te aporta
  - **Diversificación** de riesgo
  - **Amplitud** de mercado (crecimiento)
  - **Know how** y conocimiento del mercado mundial
  - Conseguir una **mejor imagen** de marca

# POLÍTICA DE EXPANSIÓN

- **Saber diferenciar** entre tu público objetivo y tu cliente final, al exportar las distancias son una barrera, no sólo idiomática o cultural, las distancias son un hecho.
- **Cliente final:** persona que compra en el centro de estética.
- **Comprador:**
  - Distribuidor
  - Cliente final con red propia

# DISTRIBUIDOR

- Puntos fuertes:
  - **Conocimiento** del mercado
  - Ayuda en **inversión**
  - **Velocidad** de entrada en el mercado **superior**
- Puntos débiles
  - Efecto **eclipse**
  - **Dependencia** (la distribución coge una gran fuerza)
  - Gran % del valor del producto **se queda** en esta parte de la cadena.

# POLÍTICA PRECIOS Y PROMOCIÓN

- Inversión mínima **70/30** (70 comprador 30 cliente final)
- Oscilación del cambio: margen
- Intermediarios
- Etcétera.....

# COMO ENCONTRAR NUEVOS MERCADOS

- ICEX
- Cámaras de comercio (ofecomes)
- COPCA
- Listados y asociaciones sectoriales



ICEX

# ICEX

- Una de sus mejores armas bajo nuestro punto de vista son las **ferias bajo bandera española**, nosotros la usamos en mercados tales como:
  - Bolonia
  - Hong Kong



# Cámaras de comercio


- Siempre **abiertos a la ayuda**
- Listados de las oficinas comerciales
- Ayuda en algunas ferias
  - Dubai
- Misiones comerciales
  - Precio (dependiendo de quién haga el listado de visitas)
  - Cuidado con el tipo de producto (más o menos profesionalizado, más o menos específico)



# COPCA

- Experiencias más o menos positivas, algunas de ellas de gran éxito, pero aconsejable **estudiar muy bien el mercado** antes de contratar el servicio.
- El precio es algo elevado, pero bien hecho te puede asegurar un buen servicio

# Listados y asociaciones sectoriales

-  STANPA
  - Ayuda en registros en países
  - Ayudas en ferias
    - Moscú
  - Información

# Situación actual

- Presencia en **25 países** exteriores
  - Asia
  - Europa
  - Medio Oriente
  - América



# Medio Oriente

- **Caso especial:** estudio previo del mercado, cambio de público objetivo
  - Gracias a una ventaja competitiva: amplitud de gama



# Europa

- **Mercado natural** gracias a la zona euro y una mayor semejanza cultural



# Asia

- Diseño y productos **especiales**
  - Venta en bidones
  - Cremas blanqueadoras
  - Peelings más sensibles



# América

- Problemática con el **cambio del dólar**, que aunque complica mucho en otras zonas también aquí es donde influye con más fuerza



# Diversificación de riesgo



# Seguimos creciendo

- Mismo objetivo, **seguir creciendo a nivel internacional**, cumplir con nuestra misión y cualquier persona tenga acceso a nuestros productos.



# ANUBIS

barcelona

**ANUBIS COSMETICS, S.L**

**T: (+34) 937 273 227**

**F: (+34) 937 278 851**

**[www.anubis-cosmetics.com](http://www.anubis-cosmetics.com)**