

Digitalización e internacionalización claves del desarrollo del negocio de las PYMES, según Exporta Digital

Exporta Digital es una acción organizada por DHL Express junto con Innova Digital Export para ayudar a las empresas a internacionalizar su actividad a través de canales digitales. La pandemia de la COVID-19 ha acelerado cinco años la digitalización de las empresas

DHL Express, el principal proveedor de servicios express del mundo, junto con Innova Digital Export ponen en marcha una nueva edición de Exporta Digital, una iniciativa que tiene como objetivo ayudar a las PYMES a llevar a cabo la internacionalización de su negocio a través de los canales digitales, tanto B2B, como B2C.

Este programa, pionero desde hace años en el campo de la exportación digital, se basa en la organización de eventos a lo largo del año de la mano de ponentes líderes en las empresas referentes del sector, tales como Google, AliExpress o eBay. Los eventos se organizan junto con instituciones locales de apoyo al comercio exterior, como las Cámaras de Comercio. Debido a la situación de la pandemia, actualmente estos eventos se realizan en formato webinar.

El primero de los eventos de 2021 tendrá lugar el 21 de enero, con la colaboración de ASTUREX (Sociedad de Promoción Exterior del Principado de Asturias). En este webinar se tratarán aspectos de la estrategia de exportación digital B2C-B2B, el papel de los marketplaces para la internacionalización digital, las claves logísticas en la venta internacional, medios de pago, seguridad, clientes internacionales, ventas B2B y herramientas de internacionalización de Google, de la mano de Innova Digital Export, Amvos Digital, Alibaba.com, DHL Express, La Caixa, Crédito y Caución, Iberinform, Unite/Mercateo y Google.

El impacto de la COVID-19 ha sido clave para acelerar una revolución en los procesos empresariales. El comercio electrónico se ha reforzado como herramienta clave para que las empresas lleguen a sus clientes y esta situación se produce tanto a nivel nacional como internacional, acelerando un proceso de venta online que, en algunos sectores y países, alcanza el 25% de la facturación total de las empresas.

Cada vez más, se produce una convergencia entre las estrategias B2B y B2C y la internacionalización digital facilita los procesos en gran cantidad de sectores. Se estima que la crisis de la COVID-19 ha acelerado la digitalización de las empresas en 5 años, por lo que el modelo de captación de cliente debe cambiar.

En este nuevo escenario, el 90% de las empresas incluyen la transformación digital como una prioridad y las tres claves principales que se sitúan como prioritarias para el negocio digital post COVID-19 son

el desarrollo de un modelo B2C, la creación de un modelo exitoso de e-commerce B2B, con un canal de venta digital para negocios y distribuidores y la ampliación del catálogo de productos para los canales digitales, a través de un modelo Marketplace. El dominio de las grandes plataformas ha aumentado durante la pandemia, y actualmente 2/3 del comercio online global se realiza en 6 plataformas horizontales mientras que, en paralelo, han surgido múltiples plataformas sectoriales que ofrecen interesantes propuestas de valor a las empresas exportadoras.

En este contexto, Exporta Digital une el conocimiento de las empresas colaboradoras, para fomentar la internacionalización a través de información práctica y actualizada. En los cuatro últimos años, más de 2.000 empresas han participado en Exporta Digital, que ha tenido presencia en más de 20 ciudades de toda España.

Datos de contacto:

Noelia Perlacia
915191005

Nota de prensa publicada en: [Cobeña](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>