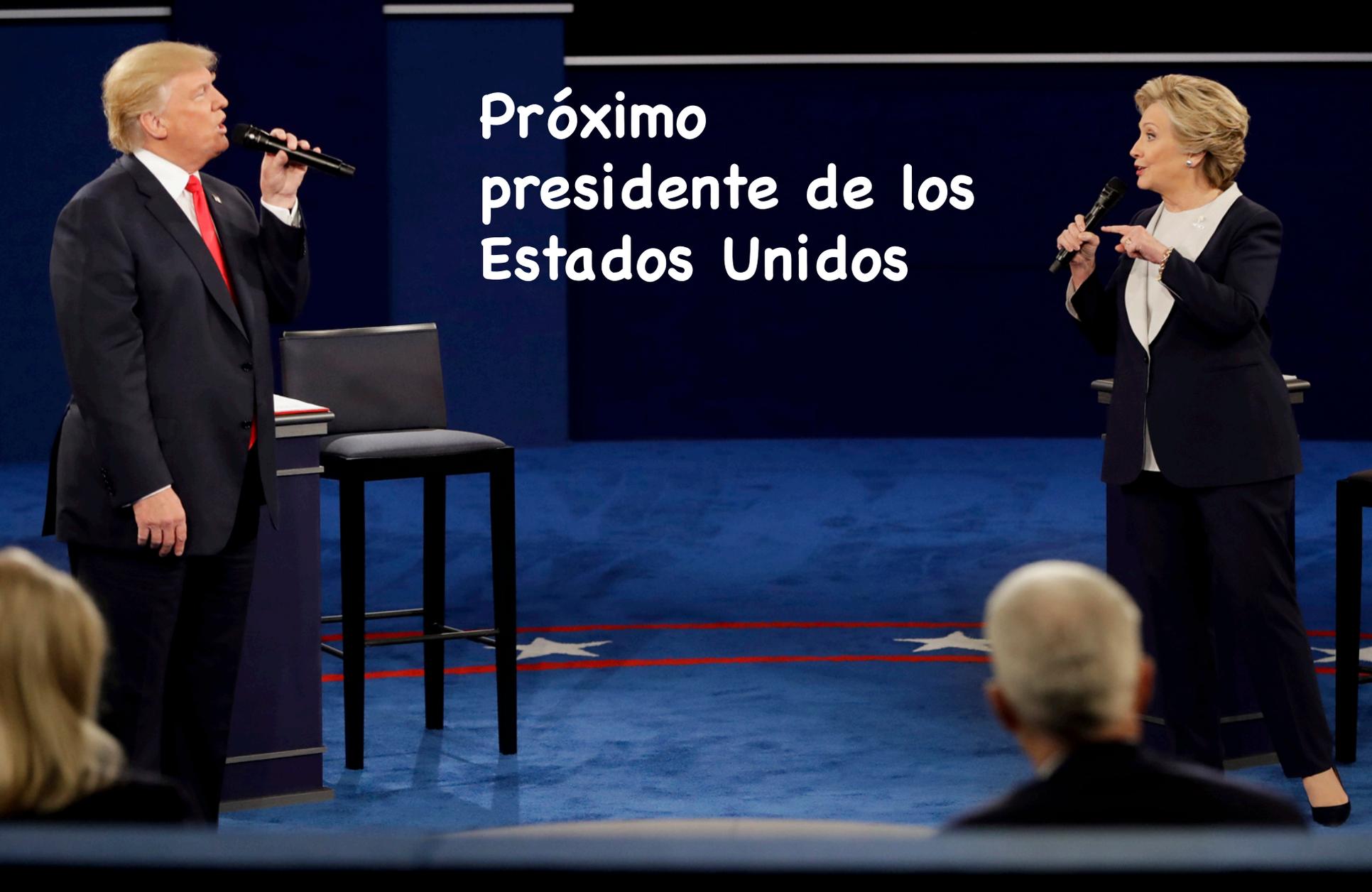


Competir globalmente en TIC's sin rodeos

La cruda realidad

Nestor F. Santos



Próximo presidente de los Estados Unidos

El 95% del Mercado está fuera de US y tenemos que competir por él

Hoy es más fácil vender internacionalmente?

- Menos del 1% de los pequeños negocios en USA exportan
- Menos que los que lo hacían hace 10 años

La oferta de valor



País

Región

Cultura

Economía

Política

Reglamentación

Riesgos de mercado

Selección del Mercado

Cómo su producto/servicio entrega valor?

- Quién necesita su producto en el país/región seleccionada?
- Por qué lo necesitan?
- Qué hace su producto/servicio por su cliente?

- Quién ha validado su idea? - más allá de sus amigos-
- Experto sectorial (Bajo)
- Entrevistas a clientes (Medio)
- Clientes iniciales (Alto)

Enfoque en el cliente

- Usted no sabe cómo sus clientes reaccionarán ante su oferta!
- Usted no sabe cómo sus clientes utilizarán 100% su producto
- Usted no sabe qué están pensando ni sus clientes ni su competencia

No Asuma!

- Internet es una herramienta comercial, no su departamento comercial, especialmente en B2B
- Respaldo
- Seguimiento y relaciones personales

Presencia

- Riesgo emocional
- La punta del Iceberg
- Tiene recursos para seguir?
- Preparación 90%, ejecución 10%

Misiones Comerciales

Tampoco ellos:

* 13% de la población en USA



Google



TESLA



ambev
partner

El miedo a "No soy local"

APRENDA:

- * EL Idioma
 - * Las costumbres
 - * Los problemas
 - * La cultura
 - * **EL NEGOCIO**
-
- * A sentirse extraño
 - * A superar el confort

Supere la "EXCUSITIS"

- Investigación del Mkdto
- Estrategia de exportación
- Equipo de ventas internacional
- Presencia
- Presupueste sus Recursos

Tenga un Plan

NOS VEMOS EN...



/ nestorfsantos



/ nestor2business

Linked



/ in / nestorfsantos