

TEMAS

Entrada al mercado de EE.UU. 2022

Seminario en Línea, En inglés y español

Solicite información por correo

Mexico.Director.CPO@gmail.com

www.ConsultingProfessorsOnline.com

Temas más relevantes para dialogar:

MES UNO

- ¿Por qué debo ingresar al mercado de EE. UU.?
- ¿Mis productos y servicios serán aceptables para el comprador de EE. UU.?
- ¿Es mi industria una industria en crecimiento y rentable en los Estados Unidos?
- ¿Qué método de entrada al mercado debo elegir?
- ¿Qué cambios de producto o servicio necesitaré hacer?
- ¿Por qué debería intentar ingresar al mercado estadounidense?
- ¿Qué puedo esperar ganar?
- ¿Cuáles serán mis riesgos?
- ¿Cuánto tiempo pasará antes de que tenga éxito?

MES DOS

- ¿Cómo debo comenzar?
- ¿Cuánto necesitaré?
- ¿Dónde y cómo encuentro nuevos clientes y ventas?
- ¿Necesito crear una marca para maximizar mi éxito de entrada al mercado?
- ¿Qué mercado objetivo debo abordar y dónde?
- Si necesito gente nueva, ¿cómo puedo localizarlos y capacitarlos?
- Es posible que necesite un abogado, un contador y un agente de seguros. ¿Cómo encuentro profesionales con experiencia?
- ¿Cómo crear una ventaja competitiva?

MES TRES

- ¿El método de entrada al mercado que seleccioné es el mejor para el presupuesto que tengo?
- ¿Cómo puedo ahorrar dinero en la implementación de entrada al mercado?
- ¿Cómo puedo encontrar buenos trabajadores?
- ¿Cómo puedo encontrar un buen abogado, contador y agente de seguros?
- ¿Dónde debo abrir las operaciones?
- ¿Cómo encuentro nuevos clientes / clientes?
- ¿Cómo puedo ser competitivo?
- ¿Cómo protejo a mi empresa de demandas legales?
- ¿Qué imagen debo presentar al público?
- ¿Debo generar una marca nueva de mi empresa y productos / servicios?

Cuatro semanas de videoconferencias en línea (1,5 horas por reunión).

La Universidad de profesores y los expertos en consultoría facilitan las reuniones semanales.