

De local a global: *tu guía para la expansión internacional exitosa*

1. Análisis de la situación actual

Objetivo: Evaluar la posición actual de tu negocio y definir su preparación para expandirse.

- **Productos o servicios clave:**
 - _____
 - _____
 - _____
 - **Fortalezas de tu negocio (ventaja competitiva):**
 - _____
 - _____
 - _____
 - **Debilidades a mejorar antes de expandir:**
 - _____
 - _____
 - _____
 - **Capacidad financiera disponible para la expansión:**
 - Presupuesto estimado: _____
 - Recursos adicionales necesarios: _____
-

2. Definición de objetivos de expansión

Objetivo: Establecer metas claras que justifiquen la expansión.

- ¿Qué se espera lograr con la expansión?
 - Aumentar ingresos
 - Diversificar riesgos
 - Consolidar marca global
 - Otro: _____
 - **Meta específica:**
 - _____
 - **Plazo para lograrla:**
 - Corto plazo (6-12 meses): _____
 - Mediano plazo (1-3 años): _____
 - Largo plazo (más de 3 años): _____
-

3. Investigación de mercados internacionales

Objetivo: Identificar el mercado más adecuado para tu negocio.

- **Mercados potenciales:**
 1. _____
 2. _____
 3. _____
 - **Factores evaluados (marcar con una "X" si aplica):**
 - Demanda alta para mi producto/servicio: []
 - Competencia favorable: []
 - Barreras culturales manejables: []
 - Cumplimiento legal accesible: []
 - **Mercado seleccionado:**
 - País: _____
 - Razón principal de elección: _____
-

4. Diseño del plan estratégico

Objetivo: Crear un plan detallado para cada aspecto de la expansión.

- **Segmentación del público objetivo en el mercado seleccionado:**
 - Perfil del cliente ideal: _____
 - Necesidades específicas: _____
 - **Estrategia de marketing:**
 - Canales de comunicación principales: _____
 - Mensajes clave adaptados al mercado: _____
 - **Logística y distribución:**
 - Socios locales: _____
 - Tiempo estimado de entrega: _____
 - **Cumplimiento legal y fiscal:**
 - Requisitos clave: _____
 - Consultor o asesor local: _____
-

5. Adaptación del producto o servicio

Objetivo: Ajustar tu oferta para el nuevo mercado.

- **Cambios necesarios:**
 - _____
 - _____
 - _____
- **Cronograma de adaptación:**
 - Inicio: _____
 - Finalización: _____

6. Construcción de alianzas estratégicas

Objetivo: Identificar socios confiables para facilitar la expansión.

- **Potenciales aliados locales:**

- _____
- _____
- _____

- **Razón para seleccionarlos:**

- _____
-

7. Monitoreo y ajuste

Objetivo: Evaluar continuamente el progreso y ajustar según sea necesario.

- **Indicadores clave de desempeño (KPI):**

- Ventas: _____
- Satisfacción del cliente: _____
- Tiempos de entrega: _____

- **Revisiones periódicas:**

- Primera revisión: _____
 - Ajustes necesarios: _____
-

Notas adicionales:

- _____
 - _____
 - _____
-