

# **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:

- \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
-