

Estrategia de Softlanding

Abrir nuevos mercados requiere de una estrategia bien planeada y ejecutada.



¿Quieres abrir nuevos mercados en otros países? De acuerdo a varios estudios, alrededor del 70% de las empresas fracasan en sus intentos de expansión internacional debido a múltiples factores que pueden ser mitigados si se ejecuta una estrategia correcta.

La internacionalización de las empresas es un fenómeno asociado a la recomposición de la cadena de suministro, a la demanda de nuevos productos o servicios, a la diversificación y al apetito por abrir nuevos mercados. Muchas empresas encuentran oportunidades comerciales o de producción en otros países, lo que les permite abrir nuevos mercados o reducir significativamente sus costes.

Algunas de las razones del fracaso de su estrategia se deben a:

- No existe la demanda esperada.
- Los productos o servicios no satisfacen el mercado.
- Fallas de los proveedores y suministros.
- Regulaciones incumplidas.
- Choque o falta de entendimiento cultural.
- Inversión insuficiente o dificultad de acceso al crédito.
- Falta de personal capacitado.
- Networking.
- Mercado saturado.

El **Softlanding** es una estrategia paulatina que mitiga los riesgos en cada uno de sus pasos e incrementa significativamente las posibilidades de éxito en la ejecución.

Metodología de Softlanding.

0

100

Primeras ventas



Beneficios de nuestra metodología y servicios.

- Optimización de la inversión al ir midiendo cada paso e inyectando los recursos financieros necesarios asociados a cada etapa.
- Monitoreo de los resultados parciales que permiten realizar pronósticos a tiempo y rectificar las acciones para lograr los objetivos establecidos.
- Mitigación de riesgos y acciones para evitar el quebranto de una empresa en etapas tempranas.
- Conocimiento del mercado local para acelerar los resultados.
- Asesoría en mejores prácticas y experiencia de otros clientes para reducir potenciales problemas y capitalizar un aprendizaje colectivo.

Resultados que hemos obtenido

Nosotros mismos somos el primer ejemplo al haber incursionado exitosamente en otros mercados y ser una empresa internacional.

- Representando a nuestros clientes, hemos logrado desarrollarles el mercado bajo condiciones de alta competencia.
- Minimizamos la inversión para determinar la capacidad de éxito de la empresa ofreciendo sus productos o servicios particulares.
- Crear estrategias y planes que permitan ejecutar acciones dirigidas a generar beneficios financieros.
- Evaluar y evitar incursiones con baja probabilidad de éxito ofreciendo alternativas locales de mayor impacto.

¿Por qué Pridecta?

- Contamos con alta especialización y comprobada experiencia.
- El profesionalismo con el que trabajamos es el distintivo para ganar mayor confianza.
- Somos el vínculo entre el negocio y la tecnología.
- Nuestra mayor prioridad es el éxito y satisfacción de nuestros clientes.