
LO VOY A REALIZAR EN TABLERO

- Ejemplos
- Expansión centralizada
- Expansion descentralizada
- Expansion distribuidores
- Expnsion integradores
- Franquicias
- Adquisición: competidores o cartera comercial

**¿Cómo elegir el modelo
correcto?**

TIENE QUE CUMPLIR 2 CARACTERÍSTICAS

1

Que sea el modelo que más los acerque a su objetivo y que cumpla con sus expectativas

2

Que les permita minimizar esfuerzos de implementación y maximizar beneficios.

Responde estas preguntas:

1. ¿Qué quieres mantener o hacer tu/ sede central empresa?
2. ¿Qué no quieres hacer tú?
3. De acuerdo a tu objetivo que es más relevante en este momento: potenciar tu marca, retorno económico o aumentar el #clientes



Es una plataforma de e-commerce especializada en productos o nicho gammer.

Expansión de Argentina a Chile

1. **¿Qué quieres mantener o hacer tu/ sede central empresa?** Plataforma, atención por mercado libre y relación con proveedores

2. **¿Qué no quieres hacer tú?** Logística y distribución.

3. **De acuerdo a tu objetivo que es más relevante en este momento:** potenciar tu marca (aprovechar un evento deportivo en Chile)

Integradores



Recapitulando...

Ya tienes tu objetivo (paso1)

Ahora debes mirar **cuál es el modelo que más te
acerca a cumplirlo!**

Coméntanos...

¿Cuál es el modelo que elegiste para expandir tu empresa? Si tienes dudas, te ayudamos a resolverlo

