



# FICHA TÉCNICA CLIENTES INTERNACIONALES

*Soluciones Integrales para revolucionar  
nuestra calidad de vida*



# CLIENTES INTERNACIONALES

A mediano plazo, aproximadamente 1 a 2 años, presencia a nivel internacional en Latinoamérica para comenzar:

- Perú
- Ecuador
- Bolivia
- Argentina
- Brasil
- Chile.



Y a largo plazo a Norteamérica y otros continentes. Todo lo anterior, se realizará después de hacer una previa evaluación de cada país en sus diferentes sectores como, economía, tecnología, I+D, social, cultural, entre otros.

# ¿Cómo se les va a vender?

Se ejecutarán los siguientes pasos:

1. Estudio de mercado de cada país a nivel MICRO ENTORNO y MACRO ENTORNO. De esta forma, se podrán conocer el tipo de mercado, su cultura, sus políticas y así mismo adaptar el portafolio a cada país.
2. Hacer alianzas con empresas de cada país que ya tengan posicionamiento en cada país en el Sector Tecnológico para poder llegar a los hogares y a los edificios de cada país
3. Participar en eventos: de esta manera se podrá posicionar la marca para que las personas primero la conozcan y después se vuelvan clientes

# ¿Cómo se les va a vender?

Redes Sociales



Página Web



Prensa



Alianzas comerciales con empresas tecnológicas

Participación en eventos



Tiendas Físicas

