

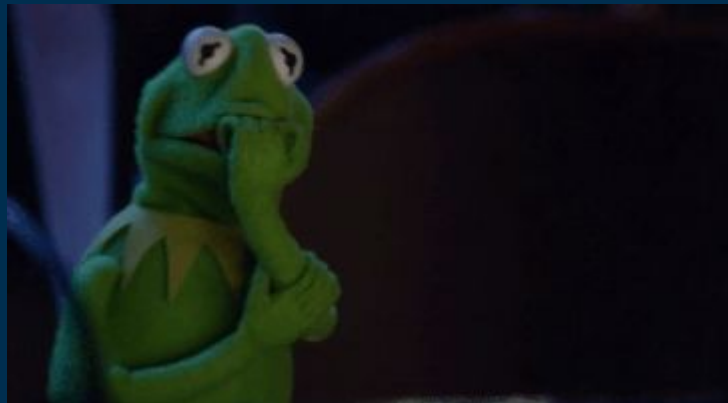


**PILARES**

**¿Adaptarse a dónde y a  
qué?**

# ¿Cómo saber a qué país debo expandirme?

---



# Matríz del país

*By ArchGroup*

---

		USA	COLOMBIA	PERÚ
1	MOMENTUM			
2	NECESIDAD			
3	FACILIDAD DE INGRESAR			

**Momentum = ¿hay una tendencia  
que está creciendo o no?**



**Necesidad = ¿Se conoce o no? ¿Hay  
demanda insatisfecha?**

**Facilidad de ingresar = ¿Cuántas barreras hay que superar para ingresar?**





**¿Cómo vas a hacerlo?**

---

# **1. Enlista los países**

---

**2. Responde cada  
pregunta y puntéalo  
de 1 a 5**

		USA	COLOMBIA	PERÚ
1	MOMENTUM	4	5	3
2	NECESIDAD	2	4	5
3	FACILIDAD DE INGRESAR	1	5	1

# **Vamos con un ejemplo**

En Colombia tengo una software factory



---

# Países

1. USA

2. Chile

3. Bolivia

		USA	CHILE	BOLIVIA
1	MOMENTUM			
2	NECESIDAD			
3	FACILIDAD DE INGRESAR			

---

# Momentum

1. USA = 5

2. Chile = 4

3. Bolivia = 2



		USA	CHILE	BOLIVIA
1	MOMENTUM	5	4	2
2	NECESIDAD			
3	FACILIDAD DE INGRESAR			

---

# Necesidad

1. USA = 2

2. Chile = 4

3. Bolivia = 2

		USA	CHILE	BOLIVIA
1	MOMENTUM	5	4	2
2	NECESIDAD	2	4	2
3	FACILIDAD DE INGRESAR			

---

# Facilidad de Ingresar

1. USA = 1

2. Chile = 5

3. Bolivia = 3

		USA	CHILE	BOLIVIA
1	MOMENTUM	5	4	2
2	NECESIDAD	2	4	2
3	FACILIDAD DE INGRESAR	1	5	3

		USA	COLOMBIA	PERU
1	MOMENTUM	5	4	2
2	NECESIDAD	2	4	2
3	FACILIDAD DE INGRESAR	1	5	3
		8	13	7

**¿Puedo trabajar con  
varios países en  
simultaneo?**

---

“

**Tip: Trabaja por Clusters y  
agrupa por Buyer Persona**

”

