

---

Recapitulando....

## **¿Cuál es el objetivo de este curso?**

El objetivo es que ustedes terminen el curso sabiendo qué deben hacer para expandir internacionalmente su empresa, cómo hacerlo, y cómo tener éxito en el intento.

**“No existe el momento  
perfecto, pero sí el  
momento adecuado”**

---

# Te va a permitir

- Crecer sólidamente
- No quedarte financieramente a mitad de camino
- Tener éxito en tus objetivos



Tienes que tener desarrolladas:



1. Buyer  
persona  
validado



2. Una vía por  
donde te  
llegan leads,  
localmente  
validada



3. Break Even



1) Buyer persona validado





¿Cómo descubrir tu Buyer persona? Responde la siguiente pregunta

---

¿ Si yo te tengo que traer 10 personas a la puerta de tu negocio, quiénes serían, y porqué?

¿Encontraste la tendencia del **PARA QUÉ** quiere cada buyer persona comprar tu servicio o producto?

- ¿Por qué te compra?
- y en verdad ¿Qué te compra?





## 2. Fuente de leads

- CPL (Costo Por Lead)
- CPA (Costo por adquisición)
- y contar con un ROI positivo

**1 persona interesada = 1 leads**

**10 leads + 1 comercial = 1 adquisición /venta**

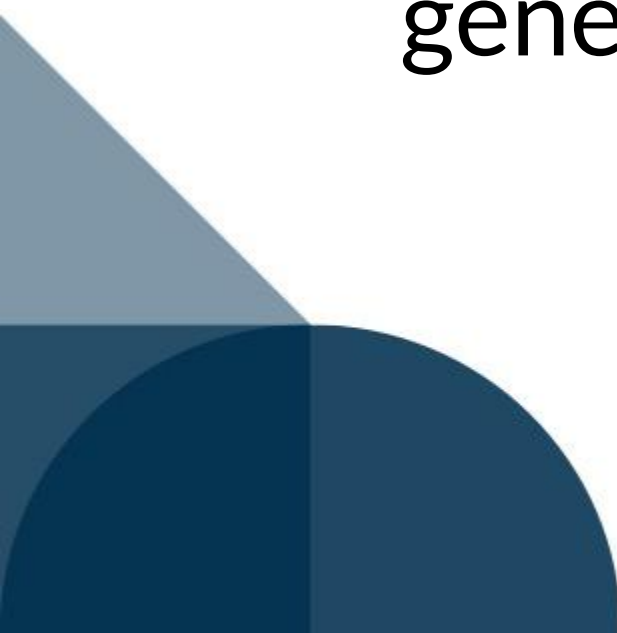
**invierto 1.000 pauta + 500 usd = 1.500 usd /3.000 usd**





### 3. Break Even

Invertiste 10.000 dólares  
durante el primer año de  
tu negocio, y a fin de año  
te das cuenta que  
generaste 10.000 dólares.



Si tienes en positivo estos 3



1. Buyer  
persona



2. Fuente de  
leads



3. Break  
Even