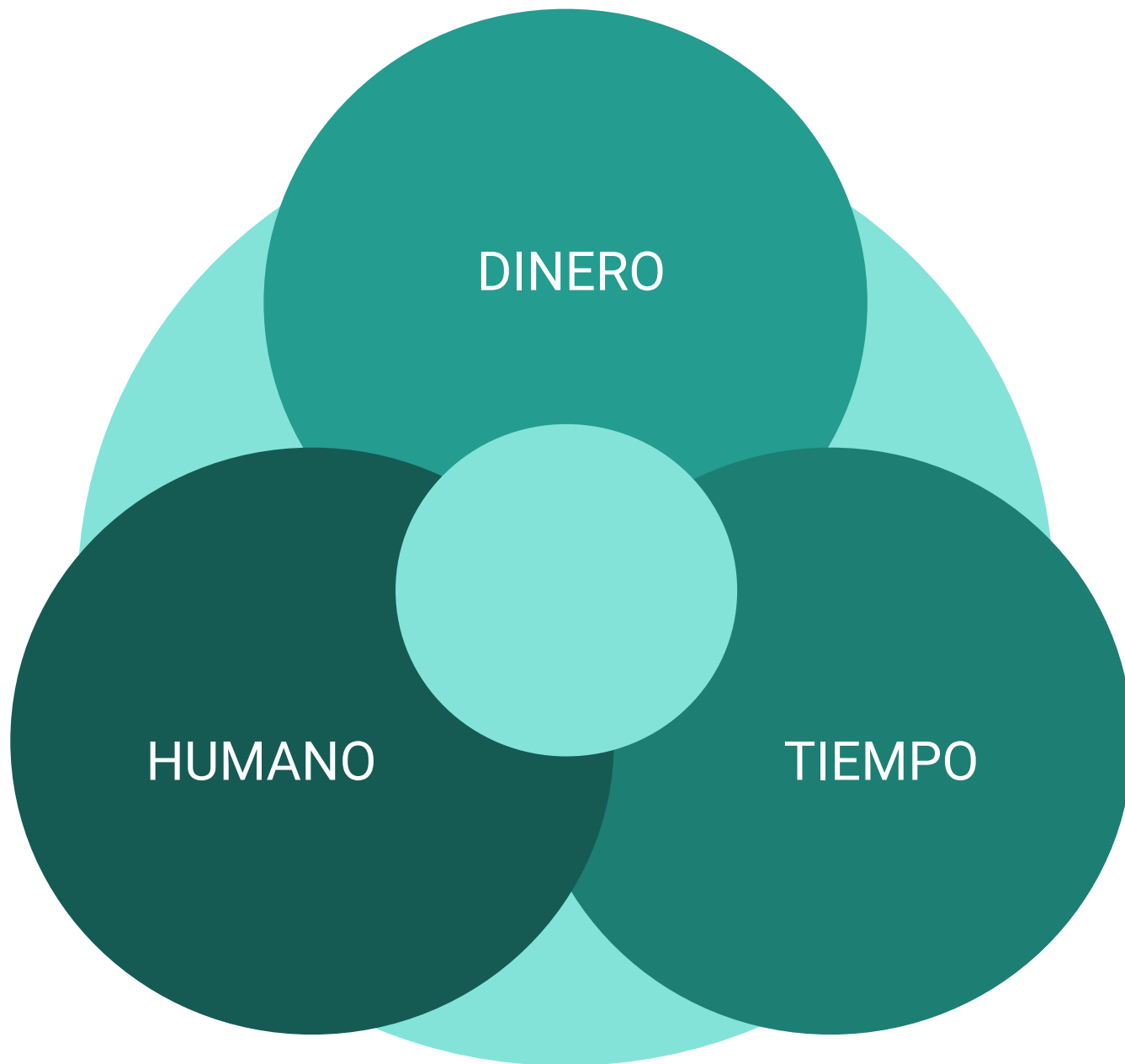




**PILARES**

# Recursos

---





## HUMANO

1. ¿Necesitas equipo en el otro mercado?
2. ¿Para qué?
3. ¿Cuál es su objetivo y qué esperas lograr?
4. ¿Cómo vas a hacerle tracking e incorporarlo a tu equipo?
5. ¿Todo lo vas a hacer a distancia?  
Evalúa eso como afecta las negociaciones, el delivery o la atención al cliente.



## TIEMPO

1. Planea tu objetivo y en cuanto tiempo proyectas que se puede alcanzar
2. Evalúa tiempos de retraso y cuánto te puede costar y afectar.
3. Ten en cuenta el tiempo tuyo, el de tu equipo y tiempos de adaptación
4. Evalúa un tiempo realista de éxito
5. Si en tu mercado te toma 3 meses, en el nuevo te toma 6



## DINERO

1. Constitución legal
2. Inversión para generar leads por cada fuente
3. ¿Cuánto espero ganar? y ¿En cuánto tiempo
4. Recursos humanos
5. Viajes, agendas, oficina local
6. Adaptación tecnológica (web, dominio, entre otros)

Haz una proyección de costos a mediano y corto plazo y evalúa el tiempo en que vas a tener el retorno.

# Escenarios

---

**A**



¿Qué pasa si renuncia tu equipo remoto?

**B**



¿Qué pasa si te piden cerrar la venta presencial?

**C**



Estás solo y no tienes tiempo para todo, ¿cómo vas a hacer cuando lleguen muchas ventas y seguimiento, etc?



**D**



¿Qué pasa si las ventas no están funcionando?

**E**



No te pueden pagar si no es con factura local ¿Qué vas a hacer?

**F**



Se te acabó la plata y no tienes más para seguir la expansión, ¿Qué va a pasar?

“

**Un seguimiento de Objetivos a tiempo es tu mejor plan B**

”



**PILARES**