12 preguntas antes de entrar en un nuevo mercado.

Marca: resuelto / por validar. Anota la evidencia y una persona responsable.

01 OPORTUNIDAD

¿Qué problema concreto resuelve nuestra oferta en este mercado?

Evidencia: entrevistas, consultas, uso o demanda observada.

02 CLIENTE

¿Quién compra, quién recomienda y quién puede frenar la decisión?

Evidencia: mapa de personas y roles, no solo una lista de empresas.

03 VALOR

¿Por qué elegirían nuestra propuesta frente a las alternativas disponibles?

Evidencia: diferencia relevante y demostrable para el comprador.

04 PRUEBA

¿Qué necesitamos demostrar para generar confianza?

Evidencia: documentación técnica, demostraciones y referencias pertinentes.

05 CONTEXTO

¿Qué cambia en el idioma, la cultura y la forma de hacer negocios?

Evidencia: revisión local de mensajes, canales y expectativas.

06 ACCESO

¿Cómo llegará la oferta al comprador?

Evidencia: canal directo, distribuidor, socio o combinación, con responsabilidades claras.

Convertir respuestas en decisiones

Marca: resuelto / por validar. Anota la evidencia y una persona responsable.

07 CANAL

¿Qué necesita el canal para comprender, recomendar y vender?

Evidencia: argumentos, materiales, capacitación y soporte definidos.

08 PREPARACIÓN

¿Qué requisitos de producto, operación o validación debemos resolver?

Evidencia: revisión con responsables técnicos y especialistas del mercado.

09 CAPACIDAD

¿Podemos responder a consultas, abastecer y acompañar al cliente?

Evidencia: responsables, disponibilidad y proceso de atención.

10 ACTIVACIÓN

¿Qué acciones probarán primero las hipótesis más importantes?

Evidencia: pilotos acotados con objetivo, audiencia y criterio de decisión.

11 MEDICIÓN

¿Qué señales indicarían avance comercial real?

Evidencia: consultas cualificadas, reuniones, oportunidades y seguimiento.

12 DECISIÓN

¿Qué debemos aprender antes de aumentar la inversión?

Evidencia: tres validaciones prioritarias, responsables y fecha de revisión.

Elige tres validaciones que puedan cambiar la decisión de inversión.

Conecta cada una con un responsable y una fecha de revisión.