

Foaia de parcurs pentru internaționalizarea afacerii tale

1

Alege țara ta de extindere

- Analizează care este cererea pentru produsele și serviciile tale
- Verifică reglementările locale care ar putea afecta afacerea ta
- Condițiile de impozitare
- Licențiere și certificare

2

Efectuează analiza pieței

- Analiza PORTER 5
- Analiza PESTEL
- Analiza SWOT

3

Planifică lansarea pe piață

- Studiază baza informativă locală
- Crează o alianță strategică cu una din companiile locale

4

Planifică lansarea pe piață

- Analizează nevoile publicului tău țintă
- Ajustează produsele și serviciile
- Evaluează concurența

1. Date cu privire la poziția geografică

2. Date despre comportament

3. Datele demografice

4. Datele psihologice

5

Efectuează analiza opțiunilor privind lanțul de aprovizionare și lanțul valoric

- Acordă atenție importului / exportului, contractelor de franchising, licențe și alte reglementări
- Dispui de sisteme pentru a gestiona toate elementele lanțului de aprovizionare?
- Cum vei obține resursele necesare pentru setarea afacerii în noua ta locație?
- Cum corelezi cheltuielile curente cu bugetul și fluxul de numerar?

Un expert în afaceri internaționale te poate ajuta să determini momentul oportun pentru internaționalizarea afacerii tale.