

Processo di ingresso nel mercato messicano Fai affari sicuri e di successo

Scritto per: Natalia Perez, Febbraio 2008

Per tutte le aziende che vogliono entrare nei mercati internazionali e fare affari in un paese straniero, è importante seguire un processo preciso per assicurarsi di ottenere un esito positivo.

In questo articolo le presentiamo una descrizione generale di questo processo, attraverso il quale sono passate le aziende che sono penetrate con successo nel mercato messicano, in accordo a ciò che abbiamo visto nel corso degli anni di esperienza di consulenza a società straniere.

Fase 1: Trovi opportunità di affari

I mercati hanno una serie di caratteristiche che devono essere tenute in considerazione per poterne prendere parte con successo, in modo tale che gli imprenditori non perdano tempo e risorse nel loro processo di internazionalizzazione e sappiano se le loro opportunità di vendita sono reali e se i prodotti / servizi potranno essere messi sul mercato nella quantità e nella maniera prevista.

E' di vitale importanza che le società realizzino ricerche di mercato per ottenere tutte le informazioni possibili che le possano aiutare a decidere se un mercato ha il potenziale o no per il proprio prodotto/servizio.

Una indagine di mercato dovrebbe servire a:

1. Avere una chiara idea del target di mercato in un spazio definito, in un periodo preciso e del prezzo al quale sono disposti a ricevere il prodotto / servizio.
2. Determinare se le caratteristiche e le specifiche del prodotto / servizio corrispondono a le aspettative del cliente.
3. Conoscere che tipi di clienti sono interessati al prodotto / servizio.
4. Ottenere informazioni sopra il prezzo appropriato per l'introduzione del prodotto / servizio per competere adeguatamente sul mercato.
5. Determinare i canali di distribuzione utilizzati solitamente per il tipo di prodotto / servizio che si desidera collocare e qual' è il loro funzionamento

Fase 2: Individui i contatti chiave

Avendo già conoscenza del mercato in cui si desidera entrare il passo successivo è quello di trovare i contatti chiave che possano contribuire a consolidarle le informazioni che si erano ottenute sopra il mercato stesso, offrirle la loro percezione del prodotto / servizio che si desidera introdurre ed aiutarla ad ottenere una rete di contatti aziendali nel paese.

Vi consigliamo di iniziare a integrare la vostra banca dati con le associazioni, le camere di commercio, i potenziali clienti e partner, i possibili distributori e rappresentanti, le imprese, gli organismi governativi, tra gli altri. A tal fine si possono usare vari mezzi:

1. **Aziende di consulenza specializzate nella ricerca di contatti commerciali e l'organizzazione di incontri d'affari.** Il vantaggio di contattare una impresa professionale con esperienza in questo settore e sul mercato del lavoro locale è che si otterrà una lista di contatti personalizzati, mirati alle vostre esigenze e pre-valutata.
2. **Enti governativi e privati di sostegno all'esportatore.** Gli uffici per la promozione del commercio estero del proprio paese, così come le Camere di Commercio, si può provare anche con servizi di ricerca di contatti nei diversi mercati.
3. **Ricerca secondaria.** Internet principalmente, se vi trovate in un altro paese. Sebbene, con questa opzione, non avrete i vantaggi di avere una percezione del mercato offerta da un consulente locale nè la sicurezza e la qualità dei contatti.

Fase 3: Conosca il mercato

Non conoscerà davvero il mercato fino a quando non lo avrà visitato e avrà confermato le informazioni che aveva ricevuto. Il visitare i principali contatti e farsi una idea delle caratteristiche e delle modalità del mercato le darà preziose informazioni sulle opportunità che, il suo prodotto / servizio, ha di aver successo nel paese.

Se le informazioni ottenute dalle ricerche di mercato e dalla sua prima visita al mercato stesso le hanno dato un'aspettativa di successo positiva, le consigliamo di rivedere ancora una volta il suo progetto d'affari e la sua strategia nel paese per dargli l'importanza e il budget necessari affinché il progetto funzioni. È necessario tenersi costantemente in relazione con i suoi contatti nel mercato così come realizzare le modifiche necessarie, tanto nei suoi prodotti / servizi così come nella sua strategia, affinché la sua impresa ottenga risultati. Si ricordi: entrare in un mercato estero richiede tempo, perseveranza e molta costanza.

Per visitare i contatti chiave del mercato locale le suggeriamo di utilizzare ugualmente i servizi di una società specializzata, che conosca profondamente il mercato locale e che abbia esperienza nella fornitura di questi servizi a società straniere.

Fase 4: Iniziando a fare affari in Messico

Una volta che ha deciso di iniziare le operazioni nel mercato locale o ha trovato un rappresentante / distributore con il quale lavorare, deve consigliarsi e cercare supporto locale affinché i suoi affari nel paese siano conformi alle normative fiscali, lavorative e contrattuali richieste.

Probabilmente avrà bisogno di suggerimenti sui fornitori di servizi, quali le imprese legali o contabili. Dovrà conoscere i differenti obblighi contrattuali che avrà con i suoi soci o con il personale operativo in Messico. Potrebbe anche aver bisogno di trovare uno spazio da adibire ad ufficio e le attrezzature e le infrastrutture necessarie per operare nel paese.

Per tutto queste ragioni è importante che si affidi con una società in grado di guidarla attraverso questo processo al fine di garantirle che il suo tempo e le sue risorse verranno utilizzate nel miglior modo possibile, permettendole di concentrarsi su ciò che è più importante per la sua azienda: entrare nel mercato con successo.

Se è interessato ad entrare nel mercato messicano e desidera consulenza su ciascuna delle fasi menzionate precedentemente, in Business Connect offriamo un servizio completo affinché questo processo sia sicuro e di successo.

International Consulting Bconnect, S.C.

Mariano Escobedo 752, 12 ° piano
Col. Nueva Anzures
11590 Messico, D.F.

Messico

Tel: +52 55 5250-2490 ext. 104

Fax: + 52 55 5250-2490 ext. 110

E-mail: contact@bconnect.com.mx

Natalia Perez

Partner

nperez@bconnect.com.mx

www.bconnect.com.mx