
BIA 
EXMART

SOLUCIONES
PARA EXPANSION
Y DESARROLLO DE
NEGOCIOS EN LOS
MERCADOS DE EEUU
Y CANADA

ALGUNAS DIFICULTADES Y NECESIDADES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS FRENTE AL RETO DE INGRESAR Y CRECER EN MERCADOS INTERNACIONALES:



- "No tengo recursos económicos para investigar y conocer mejor el nicho de mercado adecuado y eso toma mucho tiempo"
- "No hablo ni entiendo el idioma ingles / Lo entiendo un poco pero esto no será suficiente"
- "Debo desarrollar el proceso de certificación para cumplir los requisitos"
- "No cuento con el equipo comercial, tenerlo es costoso para mi Negocio y yo no tengo muchas habilidades para vender ni negociar buenos acuerdos"
- "Tengo temor de correr riesgos."
- "Necesito financiar mis primeras operaciones, no tengo liquidez".
- "Soy una empresa que desarrolla servicios, cómo lograr mis primeros clientes?"
- "Quiero posicionar mi marca, pero no se si a traves de marketing digital ó acciones tradicionales de publicidad y mercadeo"

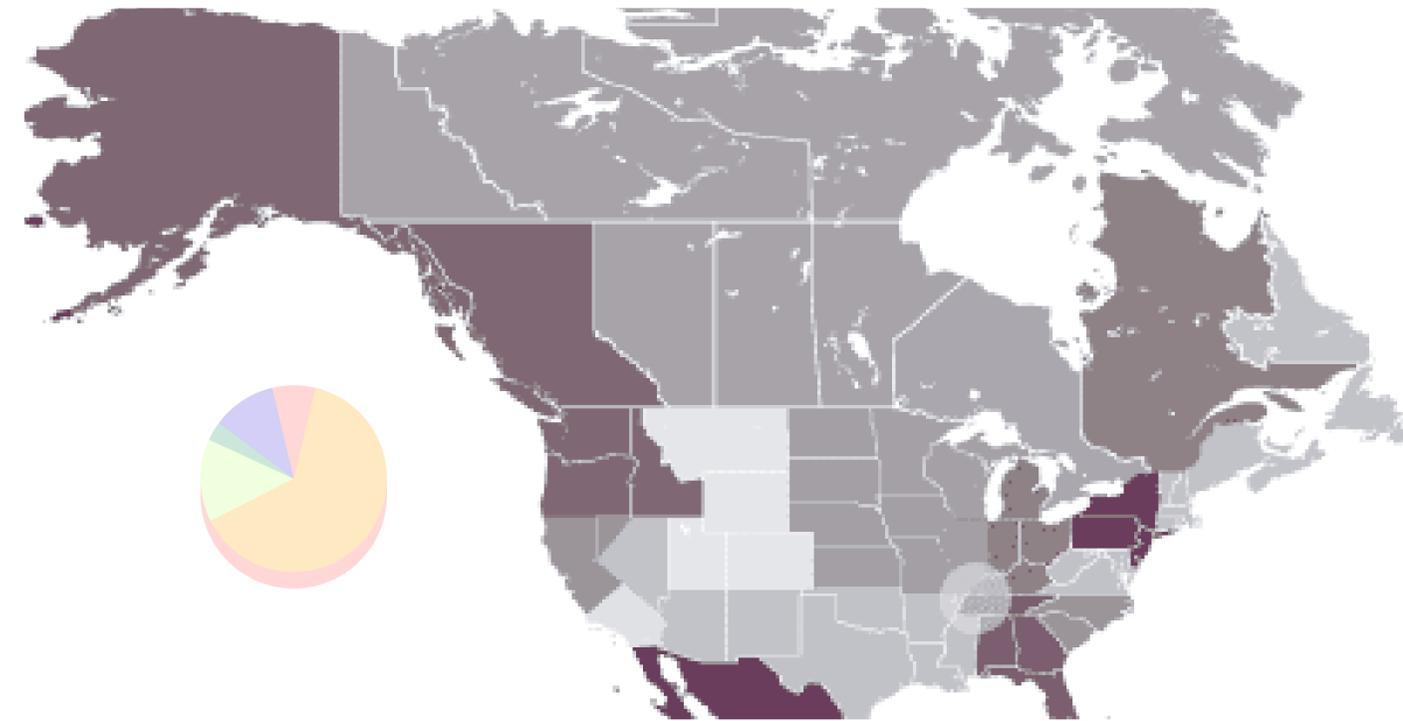
ALGUNAS DIFICULTADES Y NECESIDADES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS FRENTE AL RETO DE INGRESAR Y CRECER EN MERCADOS INTERNACIONALES:

- "El transporte de mis productos es muy costoso / No tengo claridad acerca de cómo lograr una logística más eficiente"
- "Un análisis de mi competencia es muy costoso / Que debo tener en cuenta de mi competencia?"
- "No puedo viajar, necesito un equipo de soporte para mis Negocios"
- "Necesito intermediarios comerciales ó puedo lograr mis ventas de forma directa?"
- "Quiero atender a mis clientes y tener las operaciones desde EEUU/CANADA, es conveniente para mi Negocio?"
- "Necesito retroalimentación continua del mercado y oportunidades que pueden darse a futuro"
- "Mi empresa es muy pequeña aún, no lo lograre"
- "Cómo mantengo la sostenibilidad financiera de mi Empresa, los clientes internacionales son difíciles de atender y las operaciones son muy complicadas"



✓ Sabemos que estos retos y dificultades pueden superarse →

Basados en las necesidades y expectativas de las MiPymes de America Latina, brindamos soluciones adaptadas a sus Modelos de Negocio y Objetivos económicos.



SOPORTE COMERCIAL Y EMPRESARIAL (BUSINESS MANAGEMENT):

Soluciones disponibles para su Negocio:



INTELIGENCIA INTEGRAL DE NEGOCIOS

Análisis Modelos de Negocio
Nicho Objetivo/Viabilidad Comercial y Financiera
Análisis y Desarrollo de Precios
Análisis Canales Venta/Distribución
Análisis Competencia Directa e Indirecta
Estructuración de Planes Comerciales y Operacionales



DESARROLLO COMERCIAL Y MARKETING OMNICANAL

Asistencia Virtual Integral y Soporte Nuevas Negociaciones
Mantenimiento Clientes Actuales
Gestión de Canales B2B y B2C para Bienes y Servicios
Embudo Comercial/Identificación Clientes Potenciales
Identificación/Gestión con Buyers Personas
Gestión/Soporte preventa, venta y post-venta
Desarrollo de Estrategias Offline/Online y S. Fidelización



NORMATIVIDAD Y DUE DILIGENCE

Revisión/Cumplimiento Normatividad,
Análisis y Gestión del Riesgo



SUPPLY CHAIN Y LOGÍSTICA

Análisis y Optimización
Cadena de Suministro
Modelo Logístico/Distribución



CONECTE CON SECTOR OFICIAL

Soporte y Preparación para
Ofertas Sector Oficial
en canales digitales



OPERACIONES E.E.U.U Y CANADA

Estructuración de Negocios
Habilitación de Empresas

A que tipo de empresas y proyectos brindamos soporte?

Estas soluciones se dirigen a Pequeñas y Medianas Empresas, Proyectos, Cooperativas, Startups y Comunidades de los siguientes sectores económicos:

- ▶ Agroindustria
- ▶ Textiles y Calzado
- ▶ Química
- ▶ Energías Renovables
- ▶ Tecnologías de la Inf.
- ▶ Servicios Financieros
- ▶ Servicios Profesionales
- ▶ Servicios Logística y Transporte
- ▶ Educación
- ▶ Ingeniería
- ▶ Ciencias y Salud
- ▶ Turismo
- ▶ Arte y Cultura

Más que
un destino...



✓ Un mercado de
oportunidades!

BIA
EXMART

Contáctenos:

 www.biaexmart.com

 + 1 321 5767362 (US).

 soluciones@biaexmart.com

 [biaexmart](https://www.instagram.com/biaexmart)

 [Bia Exmart](https://www.linkedin.com/company/bia-exmart)
