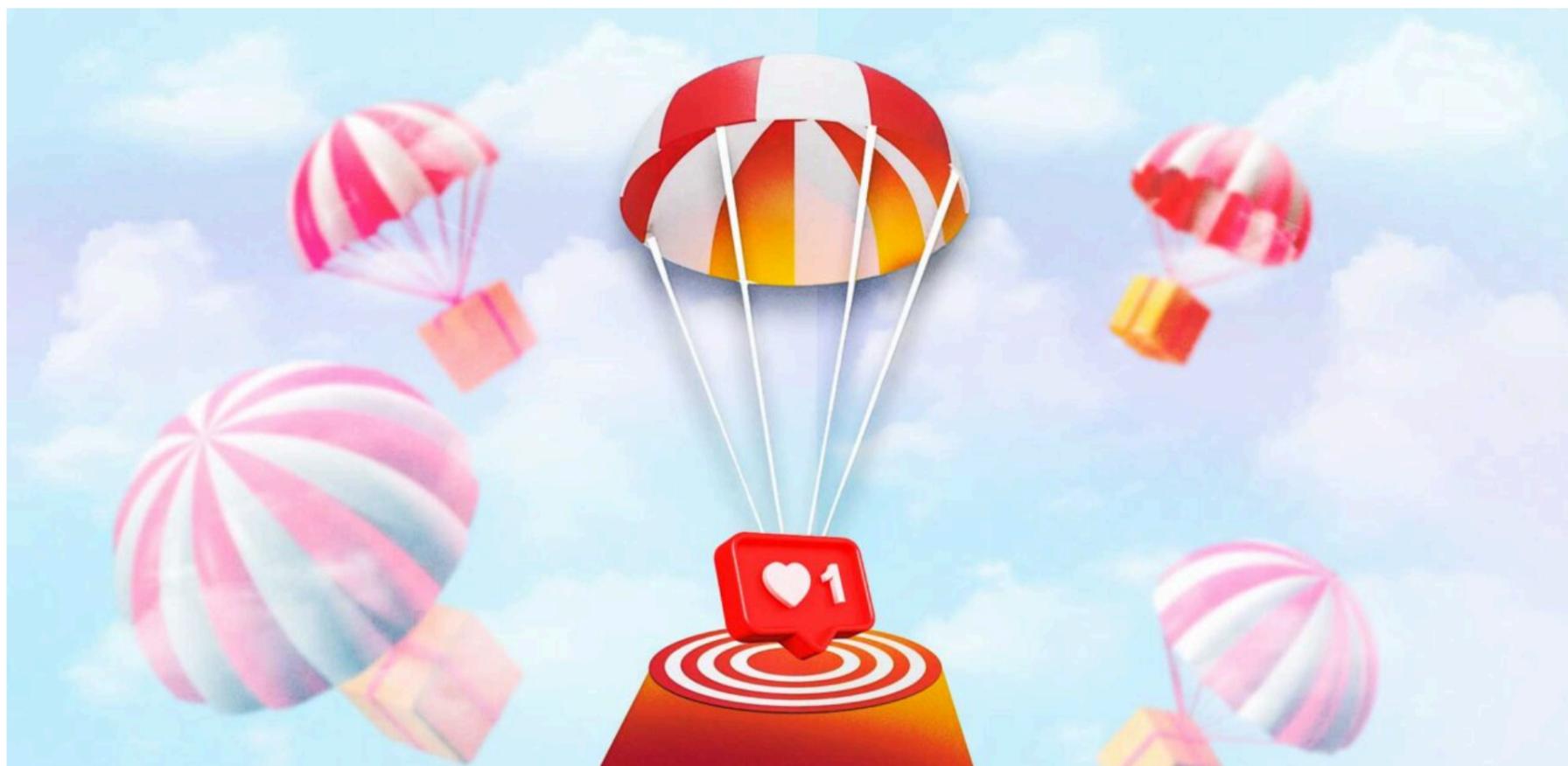


NEGOCIOS 03/06/2023 a las 12:00pm

5 claves para hacer un soft-landing exitoso

Redacción



Soft-landing exitoso | Business Insider México

- **Cuando una marca o empresa busca internacionalizarse es necesario tomar en cuenta diversos factores para un soft landing efectivo.**
- **Un soft-landing para las empresas es exitoso dependerá de la capacidad de la empresa para realizar un análisis exhaustivo del mercado.**
- **Aunado a ello, se recomienda forjar alianzas y asesorías que ayuden a desarrollar una estrategia legal y de comunicación efectiva.**
- **[¿Ya conoces nuestra cuenta de Instagram? Síguenos.](#)**

Cuando una marca o empresa busca internacionalizarse es necesario tomar en cuenta diversos factores para un *soft landing* efectivo. Es decir, llegar de la manera más adecuada a su nuevo destino para un buen recibimiento.

Esto, por medio de un conjunto de servicios, prácticas y gestiones que se necesitan considerar.

Realizar un *soft landing* adecuado es importante. De hecho, solo entre enero y septiembre de 2022, México recibió 32,147 millones de dólares (mdd) en inversión extranjera directa. Eso significa un aumento de 29.46% respecto al año anterior.

Con esta tendencia al alza, el mercado cuenta cada vez con más competidores. Por eso, estas son algunas claves para crear una estrategia de *soft landing* adecuada.

Realiza primero la investigación de mercado

Lo primero que se recomienda hacer es una investigación de mercado para conocer a fondo el país a donde quieres llegar y su público. Esto incluye particularidades culturales, necesidades y deseos de los consumidores. También es necesario que conozcas a los competidores y la regulación existente.

Esto te ayudará a desarrollar o adaptar tus productos y servicios según las necesidades locales.

“Antes de lanzar cualquier estrategia, es crucial que conozcamos a qué particularidades nos enfrentaremos en el nuevo mercado”, aconseja Alejandro Alberto Zubiria, asesor de empresas.

Investiga acerca del ámbito laboral

Considera trabajar de la mano con un abogado o un consultor que tenga experiencia en el sector local y guíe a la empresa a través del proceso de registro y cumplimiento con regulaciones.

De acuerdo con el experto, es importante familiarizarse con las leyes laborales, tributarias, de protección de datos y demás aspectos para evitar problemas legales.

Así, podrás saber no solo las regulaciones y permisos para establecerte, sino también las condiciones laborales con las que deberás cumplir.

Crea alianzas estratégicas

Es fundamental colaborar con empresas locales e identificar socios de confianza previo a tu llegada al otro país.

Esto, aporta una visión más clara del mercado local, mejora la eficiencia en términos de logística y distribución y ayuda a reducir costos de producción.

Busca construir relaciones comerciales en la que el peso de una marca local empuje a la tuya que llega a cambio de contratos exclusivos o cualquier otro beneficio.

Planea tu estrategia de marketing

Al planear una estrategia de mercadotecnia es importante conocer cuáles son los canales más efectivos en el país. De igual manera investiga los medios de comunicación de mayor circulación y las redes sociales más populares.

Por ejemplo, en México la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH), WhatsApp es la red social predilecta entre los mexicanos, con 92% de uso. En segundo lugar está Facebook.

También investiga a las agencias locales y crea alianzas con las que ya conozcan las tendencias del mercado. Esto, es de gran ayuda en un inicio para crear campañas acordes a la cultura y presentar la marca de la manera más efectiva.

Elige la infraestructura adecuada

Es importante recordar que sin una infraestructura adecuada, operar un negocio se vuelve complicado y costoso. Con esto nos referimos tanto a la digital, física y de transporte.

Para seleccionarla, debes evaluar si son necesarias alianzas para garantizar servicios esenciales, como electricidad e internet. O si, por otro lado, vale la pena invertir en desarrollar esa infraestructura faltante.

En el caso de empresas tecnológicas o de logística, este puede ser un punto de partida importante para una colaboración estrecha con gobiernos.