

Como fazer negócios nos EUA

Apresentação: Carlos Mariaca



Tópicos

- Diferenças Culturais
- Plano de Negócios
- Modelo de Negócio
- Plano de Vendas
- Observações finais

Diferenças Culturais

- Lazer vs Negócios
- Pontualidade
- Comunicação Direta e Honesta
- Entrevistas e Currículos
- Nível de Serviço

Plano de Negócios

I. Sumário Executivo

II. Análise de Mercado

III. Plano de Marketing

IV. Plano Operacional

V. Plano Financeiro

VI. Construção de Cenários – Simulações

VII. Avaliação Estratégica – FOFA (SWOT)

VIII. Avaliação do Plano de Negócio

Modelo de Negócio - Produtos

	Brasil				USA				
Modelo de Negócio	Produção	Estoque	Área Comercial	Faturamento	Produção	Estoque	Área Comercial	Faturamento	Cliente
Exportação Direta	Presente	Presente	Presente	Presente					Presente
Distribuidores	Presente					Presente	Presente	Presente	Presente
Exportação Direta + USA	Presente	Presente		Presente			Presente		Presente
Empresa Própria USA	Presente					Presente	Presente	Presente	Presente
Fábrica Própria USA					Presente	Presente	Presente	Presente	Presente
Joint Venture Exemplo 1	Presente					Presente	Presente	Presente	Presente
Joint Venture Exemplo 2	Presente					Presente	Presente	Presente	Presente
Joint Venture Exemplo 3	Presente					Presente	Presente	Presente	Presente

Modelo de Negócio - Serviços

	Brasil			USA			
Modelo de Negócio	Mão de Obra	Área Comercial	Faturamento	Mão de Obra	Área Comercial	Faturamento	Cliente
Exportação Direta	■	■	■				■
Licenciado	■				■	■	■
Exportação Direta + USA	■		■		■		■
Empresa Própria USA 1	■				■	■	■
Empresa Própria USA 2				■	■	■	■
Joint Venture Exemplo 1	■				■	■	■
Joint Venture Exemplo 2				■	■	■	■
Joint Venture Exemplo 3	■				■	■	■

Plano de Marketing

Vendas!

- EUA é uma lagoa
- Quem vai fazer seu desenvolvimento comercial?
- Qual seu processo de vendas?
- Como você encontra, atrai, e fecha um cliente novo?

Plano de Marketing

Vendas!

Exemplos:

- Feiras, eventos, networking
- Email Marketing - "Pain Letter"
- Listas de Empresas - Doral
- Midia Digital - Media Social



Planejar e desenhar sua
estratégia de entrada é
extremamente
importante!

- O sistema é simples, as oportunidades existem, mas a competição é acirrada.
- Onde a maioria dos Brasileiros erram: Fazendo negócios com quem lhes dizem o que querem ouvir e não o que devem ouvir!
- Pesquise sobre os profissionais que vão lhe assessorar e peça por referências.
- É mais barato investir no início e fazer da forma correta do que arrumar depois.
- Informe-se e aprenda sobre os EUA antes de se aventurar.

Carlos Mariaca
cmariaca@centergroup.com

