

10 RECOMENDACIONES PARA UN PITCH INTERNACIONAL EXITOSO

Un pitch efectivo es estrategia, preparación y adaptación para comunicar valor de forma clara en mercados internacionales.

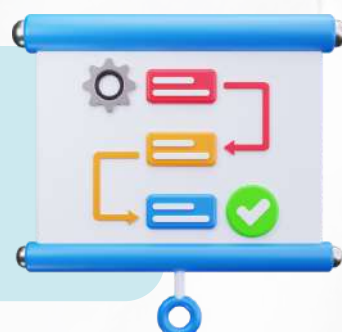


1 INVESTIGA A TU CONTRAPARTE

No llegues a ciegas, investiga mercado, necesidades y competencia de tu contraparte.

2 DEFINE UNA PROPUESTA DE VALOR CLARA

Indica qué resuelves y por qué eres relevante en una sola frase potente.



3 ADAPTA EL DISCRUSO AL CONTEXTO CULTURAL

Ajusta tono y protocolo al país de destino. Lo que funciona en México puede no funcionar en Japón.

4 SÉ CLARO Y CONCISO

Ve directo al grano. Elimina información muy técnica y enfócate en el valor.



5 DESTACA TUS VENTAJAS COMPETITIVAS

¿Por qué tú y no otros? Señala innovación, certificaciones o sostenibilidad, por ejemplo.

6 UTILIZA APOYO VISUAL SIMPLE

Usa diapositivas profesionales y minimalistas. El visual refuerza, no distrae.



7 DEMUESTRA PREPARACIÓN COMERCIAL

Ten a mano datos de logística, capacidad productiva y tiempos de entrega.

8 ESCUCHA ACTIVAMENTE AL POTENCIAL SOCIO

El pitch es un diálogo. Escucha sus dudas para ajustar tu oferta en tiempo real.



9 DEMUESTRA PREPARACIÓN COMERCIAL

Expone casos de éxito y alianzas; la confianza es la moneda del comercio exterior.

10 CIERRA CON PRÓXIMOS PASOS CLAROS

No te vayas sin una tarea. Acuerda el envío de muestras, precios o la próxima cita



Un buen pitch no solo presenta tu negocio, abre puertas, genera confianza y activa oportunidades reales en mercados globales.