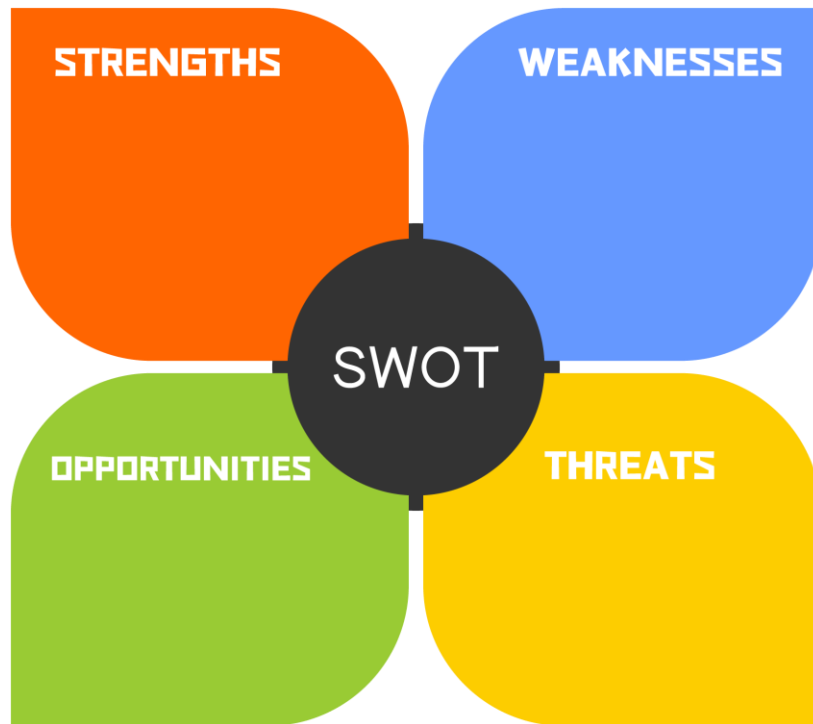


SWOT EXPORTACIÓN



Forces (Strengths) :

1. Quelles sont les caractéristiques uniques de notre produit qui le rendent attrayant sur les marchés étrangers ?
2. Avons-nous une solide réputation sur notre marché local qui peut être exploitée à l'international ?
3. Notre entreprise a-t-elle des ressources financières et humaines suffisantes pour soutenir une stratégie d'exportation ?
4. Quels sont les avantages techniques ou technologiques de notre produit par rapport à la concurrence internationale ?
5. Notre chaîne d'approvisionnement est-elle capable de gérer des opérations à l'international ?

SWOT EXPORTACIÓN

Faiblesses (Weaknesses) :

1. Avons-nous une connaissance approfondie des marchés étrangers (normes, préférences des consommateurs, langues) ?
2. Sommes-nous suffisamment préparés pour gérer les aspects logistiques et douaniers de l'exportation (transport, délais, coûts supplémentaires) ?
3. Notre équipe interne a-t-elle l'expérience et les compétences nécessaires pour gérer les relations commerciales internationales ?
4. Avons-nous des faiblesses en matière de marketing ou de communication qui pourraient limiter notre capacité à nous faire connaître à l'étranger ?
5. Notre produit nécessite-t-il des adaptations pour se conformer aux réglementations et standards des marchés étrangers ?

Opportunités (Opportunities) :

1. Quels marchés internationaux sont en croissance pour les produits similaires au nôtre ?
2. Existe-t-il des accords commerciaux ou des programmes gouvernementaux qui facilitent l'exportation vers certains pays ?
3. Les tendances mondiales (technologiques, écologiques, etc.) créent-elles une nouvelle demande pour notre produit à l'international ?
4. Pouvons-nous tirer parti de l'e-commerce pour toucher des clients internationaux plus facilement ?
5. Quels canaux de distribution étrangers (distributeurs, partenaires, revendeurs) sont disponibles pour soutenir notre expansion ?

Menaces (Threats) :

1. Quels sont les principaux concurrents locaux ou internationaux dans les marchés cibles ?
2. Quels obstacles réglementaires, comme les droits de douane ou les quotas d'importation, pourraient rendre l'exportation plus difficile ou coûteuse ?
3. Quels sont les risques liés à la fluctuation des devises qui pourraient affecter notre rentabilité ?

SWOT EXPORTACIÓN

4. Y a-t-il des incertitudes politiques, économiques ou sociales dans les marchés cibles qui pourraient poser des risques ?
5. Les attentes des consommateurs étrangers sont-elles très différentes des attentes du marché local, ce qui pourrait nécessiter des adaptations importantes ?

Pourquoi ces questions sont importantes :

- **Forces** : Les questions ici visent à identifier les avantages compétitifs de l'entreprise qui peuvent être exploités sur les marchés internationaux. Une entreprise avec un produit unique, une marque solide ou une expertise technique a plus de chances de réussir à l'exportation.
- **Faiblesses** : Ces questions permettent de détecter les points faibles internes qui pourraient limiter le succès international, comme le manque d'expérience ou des lacunes en logistique. Reconnaître ces faiblesses permet de s'y préparer en amont.
- **Opportunités** : L'objectif est de repérer les occasions externes favorables qui pourraient faciliter ou accélérer l'exportation. Les tendances de marché, les nouveaux accords commerciaux, ou encore l'e-commerce sont des facteurs qui peuvent ouvrir de nouvelles perspectives.
- **Menaces** : Ces questions aident à identifier les risques externes qui pourraient compliquer l'expansion internationale, comme la concurrence ou les barrières légales. Comprendre ces menaces permet d'anticiper des solutions et d'éviter les écueils