

Nota de diagnóstico

Una página. Se envía el mismo día de la llamada.

FECHA

DURACIÓN

20 minutos

ORIGEN / PAÍS

DESTINO / PAÍS

01

Origen

Quién llama y desde dónde. Empresa, producto, planta o fundador. País, sector, tamaño. Qué existe ya en Europa, si existe algo.

02

Destino

La contraparte o el mercado europeo concreto. País, tipo de mesa (industrial, comercial, inmobiliaria, regulatoria). Qué se busca cerrar.

03

Vehículo

Cómo debería cruzar el Atlántico: exportación, contrato, sociedad, sucursal, mandato, activo. Qué no está decidido todavía.

04

Obstáculo

El freno real de esta conversación. Un solo problema principal. Siguiendo paso en 7 días y si hace falta armar mesa con abogado, notario o agente — después de este diagnóstico.