# 5 factores que debes analizar antes de **expandirte en el mercado nacional**

Saber cómo abrir un establecimiento de comercio o local comercial no es lo único que te ayuda a tener un crecimiento ordenado que se refleje en buenos resultados para tu negocio. Hay otros factores clave que debes analizar antes. Revisa este checklist y toma decisiones informadas:



## 01 Identifica la demanda potencial:

revisa si en la ciudad o municipio a donde quieres llegar hay clientes interesados en tu producto o servicio, porque de eso depende que tu negocio sea viable financieramente y rentable. Cada mercado es único, así que es clave saber si lo que ofreces tiene aceptación y si el tamaño del mercado justifica la inversión. Este análisis también te ayuda a conocer a tu competencia, saber si tienes herramientas para enfrentarla y evitar perder el dinero invertido, el tiempo que dedicas a buscar locales y personal, y lo que te cuesta comprar materia prima y producir. Un estudio de mercado, por ejemplo, es un insumo clave para definir tus precios. Y también es una oportunidad para encontrar nichos desatendidos que puedes cubrir.

## 02 Verifica dónde es mejor producir o tener la base del negocio:

a veces es fácil enamorarse de un lugar o mercado, pero tal vez no sea el mejor para abrir tu establecimiento o local comercial. Antes que nada, evalúa cuánto cuestan ahí el metro cuadrado o los arriendos, cuánto pagarías de servicios públicos, qué impuestos debes pagar o qué beneficios te dan las alcaldías o gobernaciones locales. Eso puede marcar la diferencia entre elegir un lugar que termine subiendo tus costos o uno que haga más eficiente tu modelo financiero.

## 03 Analiza los costos asociados a crecer a nivel nacional:

llegar a otra ciudad o municipio es un gran sueño, pero ¿qué pasaría si tus costos logísticos suben mucho? ¿Cuánto te costaría que los problemas en las vías te impidan cumplir tus entregas a tiempo? Este análisis te permite confirmar si el negocio es viable, saber si el lugar que tienes en mente es el que te hará más productivo o si es mejor buscar otras alternativas que te permitan prestar un mejor servicio.

## 04 Asegúrate de que cuentas con el mejor talento:

tanto si ofreces productos como servicios, piensa en quién atenderá el nuevo establecimiento o local mientras tu equipo actual sigue en la sede principal. A veces ese talento no es fácil de conseguir; por eso, puede ser mejor buscar otras alternativas de expansión donde sí haya personal disponible, en lugar de quedarte con la primera opción que contemplaste.

## 05 Pregúntate cuál será tu rol en la expansión:

como líder, estarás a cargo de la expansión, pero ¿qué significa eso para ti, tu equipo y tu empresa? ¿Tendrás que viajar con frecuencia? ¿Deberás enviar a alguien, mientras los demás permanecen en la sede principal? ¿Tienes contemplado un presupuesto para viáticos o traslados de personal? Analízalo para que estos costos no te tomen por sorpresa.

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA
BANCOLOMBIA S.A. Establecimiento Bancario

Bancolombia