

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Guatemala

Consejos

Por: Legiscomex.com

2 de Junio del 2015

Por último, **Legiscomex.com** quiere dejarle unos consejos clave los cuales permitirán el desarrollo efectivo en las relaciones comerciales que se desarrollen con el país centroamericano:

- Tenga en claro cuáles son los requisitos sanitarios, documentación especial, normas de etiquetado y aranceles para cada uno de sus productos.
- Siempre lleve a las reuniones y entrevistas muestras de los productos, catálogos y tarjetas de presentación suficientes.
- Es recomendable estar pendiente de sus clientes y sus necesidades, asegurarles que no tendrán problemas con los productos que adquieran y que obtendrán el mayor beneficio y resultados.
- Antes de realizar cualquier negocio tenga muy en cuenta las opciones de distribución, logística y transporte.
- Registre su marca y firme un buen contrato de distribución o representación. Contar con un abogado es fundamental para estos trámites.
- Los precios competitivos y una buena campaña publicitaria para sus productos harán que el ingreso al mercado de Guatemala sea más exitoso.
- Los productos deben ser innovadores y contar con mayores beneficios para el consumidor, tener un empaque llamativo que resalte su importancia.
- Ser puntual dará una buena imagen de usted y de su empresa.
- Siempre sea cordial y amable en sus presentaciones, entrevistas e incluso en la entrega de las tarjetas, los empresarios guatemaltecos se caracterizan por ser así.
- En lo posible evite hacer comentarios negativos acerca del país o de otros temas, ya que puede herir susceptibilidades.