

Market Discovery

Propuesta de Valor para empresas de IT



www.realexponential.com





«desarrollar nuevos mercados implica un trabajo metódico y ordenado pero a su vez pragmático y que persiga resultados concretos»



Oportunidad

«New Normal» la IT y el impacto global



Transformación Digital afectando todos los mercados...

Agroindustria



Salud



Banca

Seguros



Educación Entrenamiento



and so on

Ganadores post-pandemia COVID-19



RECUPERANDO TERRENO

A tres meses del piso, Wall Street ha mostrado un repunte heterogéneo

• Evolución del Nasdaq, en puntos



Fuente: Bloomberg

• Evolución del S&P 500, en puntos



El Cronista/C. Castelnuovo

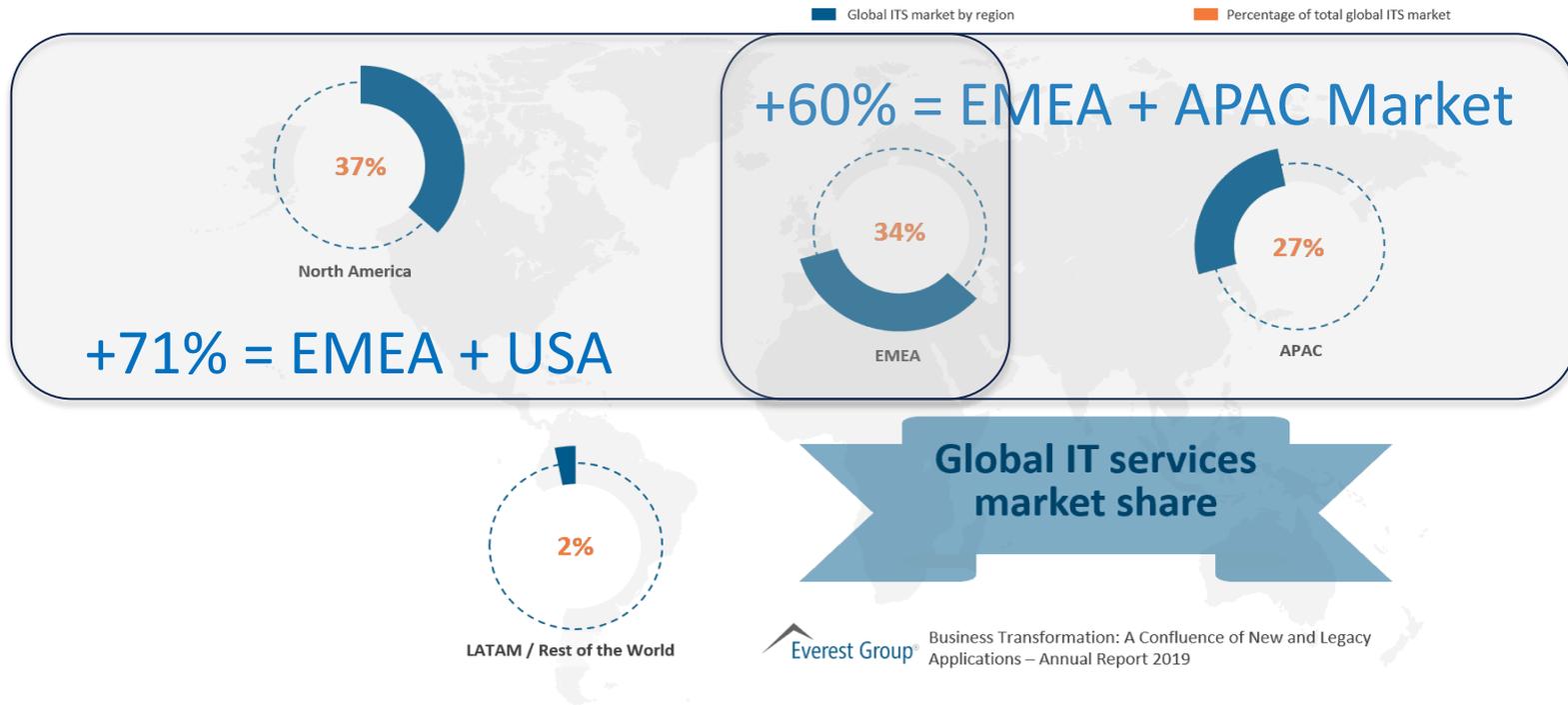
El Sector tecnológico el único ganador que no solo recuperó sus máximos anteriores sino que siguió creciendo.

Los demás mercados internacionales se recuperan sin aún alcanzar sus máximos anteriores al COVID-19. La disparidad en esta recuperación tiene que ver con la capacidad de cada industria de adaptarse al "new normal".

Dónde se realizan las inversiones de IT ?



El gasto mundial en tecnologías de la información (TI) ronda los **3,6 trillones de dólares** (3,05 trillones de euros) en **2020**, un 5,4 % menos que en 2019, según Gartner



Conectando con nuevos mercados...

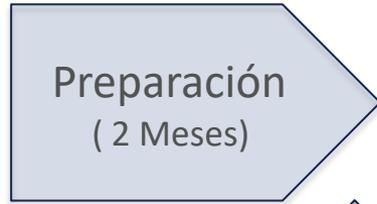
nuestro approach metodológico



4 Frentes de Acción



Macro Plan de Trabajo

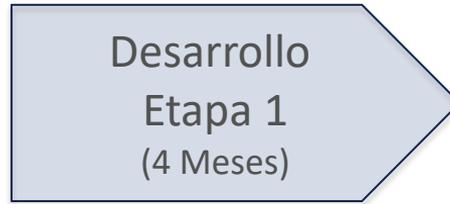


Mes 1-2



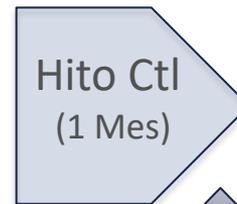
Hito
Revisión Formal

- Análisis y selección Serv / Prod
- Briefing Presentaciones
 - Prod / Servicios / Clientes / Casos de Éxito
- Set Up Material (inglés)
- Lista de primeros contactos (Clientes / Partners / Eventos)



Mes 3-6

- Ejecución del Plan
- Generar Contactos con Prospectos / Potenciales Clientes
 - ❖ Socios Estratégicos
 - ❖ Foros y Eventos
 - ❖ C-Level network

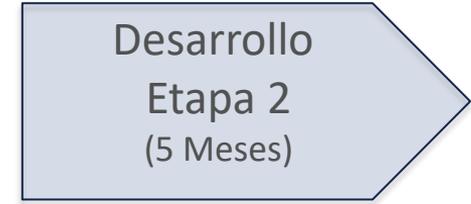


Mes 7



Hito
Revisión Formal

- Revisión de cada actividad
- Feedback y update
- Presentación al Board de la Empresa
- Ajustar final para Etapa 2 del Plan en función de los «findings»



Meses 8-12

- Ejecución del Plan ajustado
- Generar Contactos con Prospectos / Potenciales Clientes
 - ❖ Socios Estratégicos
 - ❖ Foros y Eventos
 - ❖ C-Level network



**¿preparado para buscar crecimiento
y nuevas oportunidades?**



www.realexponential.com

nuestra ventaja competitiva...

Servicio altamente personalizado, profesionales seniors con excelente **Network en EMEA, USA & APAC** markets, diseño de un **plan de trabajo pragmático** y enfocado en las capacidades del Cliente



IT OffShore Services + Business Engagement = Results



Alejandro Escobar

CEO & Managing Partner
aescobar@realexponential.com
Based in Buenos Aires, Argentina



Ronaldo Gaguine

USA, EMEA, APAC Market Director
rgaguine@realexponential.com
Based in Amsterdam, Netherlands



Roberto A. Potilinski

Latam Market Director
rpotilinski@realexponential.com
Based in Buenos Aires (Arg) and Lima (Perú)



Conectando oportunidades

