

***Compétences culturelles***

- Notre connaissance de l'espagnol et de la culture mexicaine est-elle suffisante?
- Avons-nous au moins un négociateur principal maîtrisant l'espagnol?
- Sommes-nous prêts à investir dans des services de formation linguistique en espagnol?
- Parlons-nous une troisième langue?
- Nos cadres supérieurs sont-ils prêts à se déplacer et à commercialiser nos services?
- Y a-t-il des membres du personnel qui seraient prêts à déménager au Mexique, au besoin?
- Comprenons-nous la culture interne de nos clients?

***Questions financières***

- Avons-nous besoin de financement? Pouvons-nous l'obtenir? Comment?
- Quel est le taux de rendement prévu des coûts de développement du marché?
- Pouvons-nous nous permettre d'attendre les résultats?

***Différenciation du service et questions techniques***

- Qui utilise notre service? Sert-il à une industrie, à un groupe d'âge ou à des groupes sociaux particuliers?
- L'utilisation de notre service nécessite-t-elle des conditions techniques particulières? Celles-ci se retrouveront-elles au Mexique à un prix concurrentiel?
- L'utilisation de notre service dépend-elle de conditions climatiques ou géographiques? Celles-ci se retrouveront-elles au Mexique à un prix concurrentiel?
- Notre client devra-t-il acheter l'infrastructure nécessaire pour mettre en œuvre notre service? Sera-t-elle disponible au Mexique à un prix concurrentiel?
- Disposons-nous des ressources nécessaires pour faire face à une demande importante?
- Serons-nous en mesure de garantir l'excellence du service? Comment?
- Quel type de soutien après vente pouvons-nous fournir (ou notre partenaire)?
- Est-il possible de modifier ou d'adapter nos services? Le faut-il? Quels coûts sommes-nous prêts à encourir?