

Chances Solution estrena delegación en Venezuela

Las empresas que han contratado su asesoramiento coinciden en que es indispensable contactar con la consultora antes de dar el salto al exterior

Lunes 10 de diciembre de 2012. Chances Solution (www.chancesolution.com), consultora de mercado exterior y franquicias, cierra el 2012 con la apertura de una delegación en la capital de Venezuela, Caracas. La nueva franquicia de consultoría internacional ofrecerá sus excelentes servicios de asesoramiento, avalados por una dilatada trayectoria en el sector: "En un mercado cada vez más competitivo, es esencial recurrir a los servicios de una empresa especializada, para que la implantación de una compañía en el exterior culmine con éxito", apunta el Director de Expansión de Chances Solution, José Domingo Miranda.

Como reza el lema de la consultora "La siembra rentable de su futuro", apostar por profesionales que consigan encauzar a la compañía por el camino adecuado es imprescindible para que el negocio triunfe en otro país, así como para asentar las bases para que la entidad sobreviva y afiance el negocio. "La internacionalización de servicios empresariales requiere planificación y experiencia. Nuestros servicios aportan un equipo multidisciplinar, así como conocimiento y presencia permanentes en diversos mercados para que los planes de expansión internacional sean fructíferos desde el comienzo de la andadura", explica José Domingo Miranda.

La CEO de la nueva delegación de Chances Solution en Venezuela, Deysi Coromoto, mantiene que decidió iniciar una nueva aventura empresarial de la mano de la consultora "por su contrastada experiencia en el ámbito de la internacionalización, que ha posibilitado que muchas empresas triunfen en otras zonas". Los análisis de mercado que realizan antes de que la empresa se embarque en el proyecto, junto a las sofisticadas campañas de marketing que llevan a cabo, son indispensables para asegurarse de que la entidad tiene posibilidades de "impactar" en el país escogido.

En definitiva, el Director de Expansión de Chances Solution, José Domingo Miranda, aconseja a las empresas que estén planteándose trasladar su entidad a otro país asesorarse previamente antes de dar el gran salto, ya que otro de los valores diferenciadores que aporta Chances Solution es que se encarga de buscar socios locales en el país de destino, para realizar un acuerdo de colaboración o un contrato de explotación. Sin duda, se trata de una de las labores más arduas, pero la consultora consigue atraer a los partners que más se ajusten a las necesidades de la compañía, por lo que contar con su experiencia es la mejor inversión que se puede hacer.

Datos de contacto:

Chances Solution

Nota de prensa publicada en: [28108](#)

Categorías: [Franquicias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>