

QUIÉN, QUÉ, DÓNDE, CUÁNDO, POR QUÉ Y CUÁNTO

PREGUNTAS QUE DEBES HACER A TU CLIENTE	APUNTES
¿Quiénes serán las personas que realmente llevarán a cabo tu negocio en los Estados Unidos?	
¿Cuál es la naturaleza de tu negocio en los Estados Unidos?	
¿Qué propiedad intelectual necesitas proteger en los Estados Unidos?	
¿Cuándo (y durante cuánto tiempo) tienes la intención de hacer negocios en los Estados Unidos?	
¿Dónde se desarrollará la mayor parte de tu actividad comercial y dónde tendrás tu sede?	
¿Por qué te estás introduciendo en el mercado estadounidense?	
¿Cuáles son tus previsiones de ingresos totales en los Estados Unidos para los próximos cinco años?	