

Article Name: "Success Strategy"

Publication: Somos Weston/Broward (We Are Weston/Broward)

Date: August/September 2022

Author: Catalina Salas

"Somos Weston & Broward" is Regional magazine that deals with current issues for the Broward County community. It was born in the city of Weston but now its coverage covers the entire county.



Article Name: **"Success Strategy"**

Publication: **Somos Weston/Broward (We Are Weston/Broward)**

Date: **August/September 2022**

Author: **Catalina Salas**

"Somos Weston & Broward" is Regional magazine that deals with current issues for the Broward County community. It was born in the city of Weston but now its coverage covers the entire county.

ESTRATEGIAS

ESTRATEGIAS

Estrategia DE ÉXITO

"Mi meta es ayudar a las empresas a enfocarse y crear una estrategia que los conduzca al éxito"

MARYFÉ GONZÁLEZ, madrileña de nacimiento, con un look muy latino, amante de la cultura americana y con un espíritu muy emprendedor; decidió internacionalizar su empresa española y así alcanzar nuevas metas en su carrera profesional.



En España, desarrolló toda su trayectoria laboral en la industria del Marketing, la Publicidad y las Relaciones Públicas, ganando premios y llegando a ser miembro de la Asociación de Anunciantes de España, donde además de colaborar en la redacción de diferentes Libros Blancos para la Autoregulación Publicitaria, forma parte del prestigioso Club de Jurados de los Premios a la Eficacia Publicitaria.

Más recientemente, en USA, fue galardonada con las Llaves de la Ciudad de Miami por su contribución a la comunidad ayudando a empresas españolas a internacionalizarse a través de sus servicios de consultoría y asesoría, abriéndoles las puertas al inmenso mercado americano y latinoamericano allanándoles el camino; estableciendo relaciones comerciales y ayudando a las empresas a desarrollar estrategias de éxito.

Nos comenta que lo más importante para que las empresas alcancen el éxito, es que sepan analizar las oportunidades o los nichos de mercado y enfocarse hacia el objetivo marcado, basándose en sus fortalezas empresariales y no tanto en lo que hace la competencia o las tendencias de una determinada industria, porque

nos aparta de nuestra verdadera fuerza, del core de nuestra empresa, es decir, de lo que verdaderamente sabes hacer con éxito.



"Su éxito es mi éxito y su fidelidad, mi mejor recompensa"

También nos explica, que el principal tropiezo de muchas empresas que se internacionalizan es el desconocimiento del mercado americano y tratan de replicar el éxito obtenido en mercados mucho más pequeños y generalistas. Culturalmente, en los países hispanos o europeos las empresas tratan de cubrir un espectro más amplio de bienes y/o servicios, porque se considera que eso determina el tamaño y el éxito de una compañía. Pero el mercado americano, es peculiar en ese aspecto y premia la especialización, algo lógico, si tenemos en cuenta el tamaño del mismo, un mercado tan grande que es inabarcable a nivel global para muchas compañías, porque no pueden dar cobertura a sus necesidades productivas.



Maryfé, ahora quiere seguir haciendo crecer su compañía dando servicio de consultoría con su expertise a empresas que desean abrirse camino en los Estados Unidos y así ofrecer un servicio 360° a sus clientes; tiene acuerdos con socios especializados, para brindar servicios de reubicación, contabilidad, publicidad e inmigración. Este punto, el de establecer alianzas de colaboración entre empresas, es algo muy común en Estados Unidos que no hay que tenerle miedo, nos concluye Maryfé; si no todo lo contrario, es una manera de colaborar mutuamente ya que esto favorece a los clientes.