



Rueda de Negocios



El café es una de las industrias más grandes del mundo y productos básicos mundiales más comercializados. Setenta o más países producen y exportan café y prácticamente todos los demás países lo consumen. Porque de la vasta geografía y gran cantidad de participantes involucrados en su comercio, ferias de café (también conocidas como ferias o exposiciones) se convierten en un lugar de encuentro para promocionar productos y servicios, para aprender nuevas habilidades, socializar y desarrollar nuevos negocios.

Rueda de negocios

Las Ruedas de Negocios tienen por objetivo principal generar nuevos negocios en el corto, mediano y largo plazo, entre las empresas y organizaciones exportadoras, y los importadores extranjeros, mostrando una oferta exportable de café. Asimismo, profundizar las relaciones comerciales, maximizando las ventajas y oportunidades que los acuerdos comerciales suscritos por Perú generan.



Participación de Ruedas de negocios con éxito

Asistir a una Rueda de negocios puede ser una experiencia abrumadora, especialmente si asiste a una por primera vez o está nervioso por la posibilidad de establecer contactos. Pero hay una manera de sentirse menos abrumado y garantizar que la experiencia sea productiva y exitosa: vaya preparado y sea intencional en su enfoque.





Para las empresas u organizaciones exportadoras, es una oportunidad para explorar nuevos mercados, contactar nuevos clientes, promocionar productos y su comparación con los ofrecidos por los competidores, y concretar un negocio de exportación.



Cada cita en una rueda de negocios se realiza con un potencial cliente y, por tanto, siempre representa una oportunidad de negocios. Sin embargo, no todas las oportunidades se transforman en un negocio a corto plazo. Para tener una participación exitosa es necesario prepararse antes, durante y después de la rueda de negocios.



1. Antes de la rueda



No aguarde hasta último momento para completar el formulario de inscripción y hágalo de la forma más correcta y detallada posible. El formulario de inscripción es su tarjeta de presentación ante el resto de los empresarios que participarán y ante los organizadores.



Sea preciso en la definición del producto que ofrece porque eso facilitará la búsqueda de una contraparte y multiplicará el número de contactos que puede realizar.



La inscripción en el evento es una condición necesaria, pero no suficiente para participar. Debe tener un rol activo en la gestión de sus citas de negocios, para lo cual debe ingresar a la plataforma de la Rueda de Negocios y revisar los perfiles de las empresas registradas para elegir aquellas con las que se quiera reunir.



Busque información adicional sobre las empresas con las que planea reunirse. Prepare materiales promocionales de su empresa y/o productos, tarjetas de presentación con sus datos de contacto. Lleve cuaderno de notas, conozca su capacidad de producción, sus costos y otras informaciones que considere relevantes para afrontar una negociación.



Si lleva muestras, verifique el procedimiento que la organización especificó para su ingreso al país. Recuerde que este procedimiento, según el tipo de producto, puede ser más costoso en términos de tiempo y de dinero.



Si lleva muestras, recuerde gestionar por la plataforma de la Rueda de Negocios una vitrina para su exhibición en el evento.

Verifique las condiciones de acceso de sus productos o servicios a los mercados donde se ubican las empresas que se reunirán con usted.



Consejos para tener una rueda de negocios exitosa

CÓMO PREPARARSE PARA ASISTIR A UNA RUEDA DE NEGOCIOS

Planificar con anticipación es una de las cosas más importantes que puede hacer para prepararse para asistir a una conferencia. Tómese un tiempo antes de que comience la rueda de negocios para establecer objetivos, planificar su agenda y hacer una lista de las personas que desea conocer mientras esté allí. Se sentirá más preparado, lo afrontará con mayor confianza y encontrará valor en experiencias que de otro modo habría pasado por alto.



Define claramente cuáles son tu objetivos de participación. En un evento de este tipo, no basta estar por estar. Puede parecer simple, pero es importante que te plantees qué buscas con tu participación. Recuerda que debes plantearte unos objetivos específicos, medibles, realistas, alcanzables y que se cumplan en un plazo de tiempo determinado.



Una vez que sepa el motivo principal para asistir, establezca metas INTELIGENTES (metas que sean específicas, mensurables, alcanzables, realistas y con plazos determinados) para definir cómo es el éxito y cómo lo logrará.



Una vez que conozcas tus objetivos para asistir a la Rueda de Negocios, puedes comenzar en hacer un plan sobre lo que harás mientras esté allí.



Establece tus KPIS (Clave de Desempeño o Medidor de Desempeño).

Este punto está muy ligado al anterior. Si no mides no podrás establecer si has conseguido los objetivos que te planteabas y, por tanto si la participación ha sido un éxito o no. Además, medir también te ayudará a mejorar tu participación de cara a futuras ocasiones.



Elige a la persona adecuada:

De entre todo tu equipo y teniendo en cuenta los objetivos definidos, elige quién es el más adecuado para participar en el evento. Por otra parte, el hecho de que, a priori, solo vaya un representante por empresa, no significa que esa persona tenga que hacer el trabajo solo. Recomendamos trabajar en equipo y repartirse las tareas. Por ejemplo, para establecer o buscar las empresas más interesantes, para responder a quienes les contacten, para generar el material comercial, etc.



Prepara tu perfil. Sin duda, este es un elemento clave a la hora de preparar tu participación. Es especialmente importante que definas qué buscas y qué ofreces. En función de ello se establece el match con el resto de participantes. A la hora de hacerlo, ten en cuenta los objetivos que te has planteado. tienes de generar negocio y que otras empresas se interesen por ti.



Sí, de nuevo los objetivos...pero es que es LA CLAVE DEL ÉXITO. Ambas cosas deben tener coherencia y ser congruentes. Completa también el perfil con los datos de la persona que participará. En este tipo de eventos, genera confianza saber con quién te encontrarás y reunirás y cómo contactar con esa persona.



Finalmente, enriquece tu perfil con todo aquello que aporte valor y ayude al resto de participantes a conocerte mejor: web, blog, brochures de productos o servicios, etc. Cuanto más completo sea tu perfil de empresa, más confianza generarás y más posibilidades tienes de generar negocio y que otras empresas se interesen por ti.



Trabaja el evento antes de su celebración:

Busca aquellas empresas que mejor encajan con los objetivos que te has definido. Contacta con ellas y proponles reunirse. No dejes esto para el último día pues corres el riesgo de que tengan ya sus agendas completas. Es muy importante también que des respuesta a todas aquellas organizaciones que contacten contigo.



Una vez que sepa quién asistirá, cree una lista priorizada de personas que desea contactar. Esto le ayudará a mantenerse concentrado durante la Rueda de Negocios en alcanzar sus objetivos.



Trabaja el evento antes de su celebración:

En este punto, es importante saber decir no si la empresa que les contacta no está alineada con los objetivos que se habían definido. No se trata de ser descortés. El tiempo es limitado y no se puede atender a todas las empresas. Nuestro consejo es emplazarla a mantener el contacto después del evento. Quién sabe si a futuro puede ser una buena oportunidad.



Prepara cada reunión:

No basta con saber el nombre de la empresa y persona con quien te encontrarás. Es importante que vayas a la reunión con un objetivo claro y una estrategia en mente. ¡El tiempo es oro! No basta con preparar tu speech (dialogo). También recomendamos llevar el material comercial preparado para entregar como tarjetas de presentación.



Trabaja el post evento:

Haz seguimiento de los contactos que hagas. De nada sirve que vuelvas con un montón de tarjetas y contactos si estos acaban en un cajón de tu despacho. Prioriza los contacto en función de su importancia (recuerda tus objetivos) y da continuidad a la relación que hayas establecido con ellos durante el evento.



Gracias!