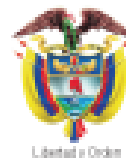




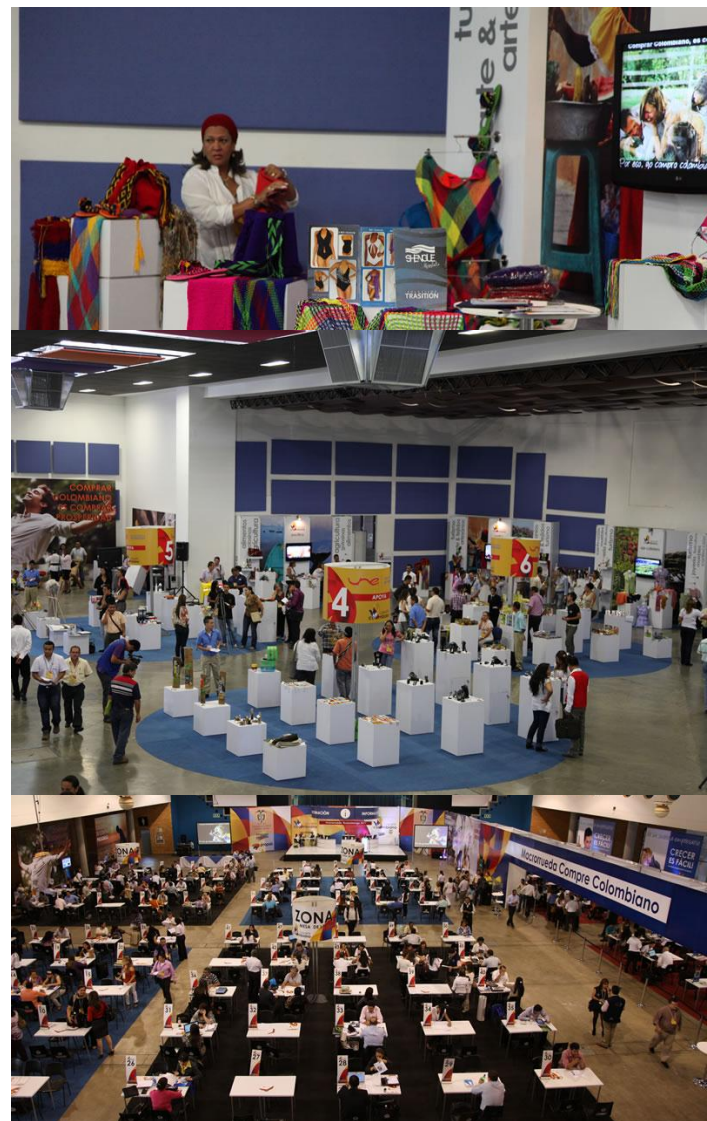
Prosperidad
para todos



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

TALLER DE PREPARACION DE OFERTA

CÓMO PARTICIPAR
EN RUEDAS, FERIAS Y
MISIONES COMERCIALES





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

OBJETIVOS

Conocer las diferencias entre una feria, una misión y una rueda de negocios.

Identificar las ventajas de participar en los tres tipos de eventos.

Contar con elementos que permitan evaluar si la empresa está lista para participar.

Conocer aspectos relevantes para realizar una participación satisfactoria.

Experiencias exitosas



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FERIAS

Son espacios comerciales donde los empresarios tienen la oportunidad de exhibir y vender sus productos o servicios y realizar contactos comerciales con los diferentes actores de la cadena productiva.

Las ferias incluyen actividades en las que la oferta y la demanda de diversos productos se concentran en un mismo espacio y tienen como característica el que son por un tiempo determinado.





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

TIPOS DE FERIAS

Existen diferentes tipos de ferias, sin embargo las más comunes son:

Ferias Monográficas:

También llamadas especializadas o sectoriales en donde se exhibe un determinado producto o sector. Marcan la tendencia porque es cada vez más frecuente que se desarrollen ferias dedicadas a una actividad específica, por ejemplo: a la tecnología, al turismo, a la decoración, salud, entre otros.

Ferias Generales:

Denominadas también multisectoriales y son aquellas en las que se exponen productos de varios sectores, por ejemplo: feria del hogar, feria de las colonias.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

MISIONES COMERCIALES



Es una visita colectiva planificada a un país/ciudad con el fin de incrementar el comercio bilateral o multilateral entre empresarios del país/ciudad o países/ciudades participantes, lograr acuerdos comerciales, buscar representantes y/o distribuidores, realizar franquicias, obtener o brindar asistencia técnica, transferencia de Know-How, incentivar la inversión extranjera, así como conocer nuevas tecnologías y nuevos productos



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

RUEDAS DE NEGOCIOS

Son espacios creados para facilitar el encuentro entre oferentes y demandantes que cumplen condiciones de calidad, precio, experiencia y ofrecen la posibilidad de un intercambio comercial en el corto y mediano plazo.



Estos encuentros entre Comprador – Oferente tienen una duración de 20 minutos aproximadamente por cada cita de negocio.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

CLASES DE RUEDAS DE NEGOCIOS

Sectoriales

Convocan solo un sector económico

Rueda de Negocios en el marco de ferias

Multisectoriales

Diferentes sectores económicos

Rueda de Negocios o

Macrorruedas

Multisectoriales





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

VENTAJAS Y DESVENTAJAS



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FERIAS

Ventajas:

1. Dependiendo del organizador, se ofrecen diferentes formas de apoyo a los expositores como traductores, lista de proveedores, promoción de las marcas en directorios, etc.
2. Se puede conocer a los principales competidores del sector (fortalezas y debilidades).
3. Recibir visitas de compradores segmentados de acuerdo al tipo de feria.
4. Dependiendo del tipo de feria, los expositores reciben descuentos para hoteles o transporte así como ciertas comodidades adicionales por parte del organizador.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FERIAS

Desventajas:

1. La cantidad y calidad de visitantes depende en gran parte de la gestión del organizador.
2. Dificultad de las empresas en escoger la feria adecuada para sus productos.
3. Alta preparación técnica y humana para la participación del evento.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

MISIONES COMERCIALES

Ventajas:

1. El exportador puede acceder a importadores o compradores que no necesariamente tiene trato con sus competidores directos.
2. Se pueden ubicar nichos de mercado que resulten más atractivos que los que generalmente se promocionan.

Desventajas:

1. El seguimiento a un comprador en su país, región o ciudad puede durar un mes o quizá más.
2. Los gastos generados durante el tiempo del seguimiento son asumidos completamente por el exportador y es posible que no haya ninguna garantía de retorno de lo gastado.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

RUEDAS DE NEGOCIOS

Ventajas:

1. Promoción de productos y/o servicios a nivel nacional e internacional
2. Ampliación de información acerca del mercado.
3. Por lo general, el organizador provee traductores que acompañan a los expositores en sus reuniones y visitas fuera de la rueda de negocios.
4. Las visitas programadas permiten prepararse para la reunión de acuerdo al cliente.
5. Trato directo con los compradores a quienes les interesa el tipo de producto que el vendedor ofrece.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

RUEDAS DE NEGOCIOS

Desventajas:

1. No hay compradores casuales (no hay tráfico de posibles compradores).
2. En el caso que las reuniones no se concreten se tendrían que hacer visitas directas en búsqueda de posibles compradores a fin de aprovechar el viaje.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

COMO PARTICIPAR EXITOSAMENTE





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

COMO ESCOGER LA FERIA: Tipo de Feria, Productos y/o Servicios, Expositores, Visitantes



Al momento de tomar la decisión de participar en una feria, es conveniente realizar un análisis detallado de la misma.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

CÓMO ESCOGER LA FERIA

- Analizar si la feria es local, regional, nacional o internacional.
- Revisar si la feria se ajusta a los objetivos planteados por la empresa.
- Obtener información sobre ediciones anteriores (total visitantes, perfil de expositores, países participantes, nivel de satisfacción, entre otros).
- Identificar los subsectores participantes en la feria.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

POR QUE PARTICIPAR EN LAS FERIAS

- Son una herramienta para posicionar productos y servicios al igual que para observar las tendencias del mercado y conocer su competencia.
- Puede mostrar los productos y servicios de la empresa.
- Es un canal efectivo para la promoción del producto/servicio y facilita el establecimiento de contactos comerciales.
- Facilita la interacción con todos los actores de la cadena productiva.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FERIAS

Antes:

- Realice un presupuesto.
- Analice el público objetivo y la dinámica de la feria.
- Separe, pague y reciba el stand .
- Prepare el material para entregar durante la feria.
- Planee la logística de entrega de productos a los posibles clientes.
- Invite a clientes a visitar su stand.
- Capacite al personal que atenderá al público.
- Contemple el lanzamiento de un nuevo producto en el evento.
- Revise el diseño de la marca y del producto.
- Infórmese sobre los eventos simultáneos.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FERIAS

Durante:

- Realice gestión comercial.
- Entregue muestras y degustaciones.
- Exhiba los productos y ambiente el stand (montaje).
- Obtenga información sobre la opinión de los clientes acerca de la calidad de sus productos.
- Haga Bechmarking.
- Tenga presencia en medios, en el catálogo oficial de la feria, en seminarios, en patrocinios, entre otros.





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FERIAS

Después:

- Haga un seguimiento de los contactos realizados durante el evento.
- Mida los resultados comparándolos con los objetivos.
- Realice un análisis final de costos.





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

LOS CUATRO TIPOS DE PRESENTACION EN EL STAND



- Orientados hacia el Producto – Demostraciones
- Orientados hacia la Información – Audiovisuales
- Orientados hacia la Asesoría – Entrevistas personales Mixtos
- Combinación de las categorías anteriores



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

PERSONAL EN EL STAND

- Amplios Conocimientos especializados teóricos y prácticos
- Habilidad en el trato con las personas
- Comportamiento seguro y profesional
- Buena Expresión Oral
- Flexibilidad
- Conocimiento de idiomas extranjeros
- Experiencia en Ferias
- Debe estar informado de los productos o servicios ofrecidos, los precios y condiciones
- Las ofertas de la competencia
- Los grupos objetivos
- Significado de la feria
- Impecable presentación





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

CONSEJOS PARA PARTICIPAR EN UNA RUEDA DE NEGOCIOS / MISION COMERCIAL

Antes:

- Prepárese para la negociación.
- Tenga en cuenta las condiciones de acceso.
- Coordine los aspectos logísticos del viaje.
- Revise su agenda de negocios con el organizador.
- Prepare propuestas y cartas de presentación.
- Evalúe el tema de costos, desplazamientos, pasaje, viáticos. (misión comercial).
- Infórmese previamente sobre la ciudad a visitar (Misión Comercial).



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

CONSEJOS PARA PARTICIPAR EN UNA RUEDA DE NEGOCIOS / MISION

Durante:

- Visite el mercado local.
- Apóyese en el organizador.
- Construya lazos = negocios fructíferos.
- Proyecte una imagen corporativa seria.
- Entregue a los clientes muestras y tarjetas de presentación.
- Cumpla con las agendas: **recuerde que una buena imagen es igual a una venta segura.**
- Escuche, sea puntual y concreto.
- Investigue con quién se va a entrevistar.
- Antes de comprometerse, evalúe si el negocio es viable o no.

CONSEJOS PARA PARTICIPAR EN UNA RUEDA DE NEGOCIOS / MISION

Durante:

PRODUCTO

- Calidad
- Variedad
- Marca
- Catálogos
- Diseño
- Creatividad
- Oferta
- Lista de precios



CONSEJOS PARA PARTICIPAR EN UNA RUEDA DE NEGOCIOS / MISION

Durante:

- Prepare información visual para mostrar su espectáculo.
- Esté al tanto de los costos de producción
- Prepare una lista de precios.
- Prepare obsequios de la empresa.





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

LOGISTICA

- Mesa de recepción
- Ubicación en mesa asignada
- Desarrollo de la agenda de citas y realización de negociaciones
- Registro de contactos
- Contacto con clientes potenciales fuera del evento marco
- Participación en actividades paralelas





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

PUNTOS A TENER EN CUENTA

- Sea creativo en el momento de la cita, prepare una pagina en internet (correo electrónico), cd's o una presentación en computador.
- Lleve el personal adecuado.
- Tenga información exacta y seguridad sobre su obra, costos, condiciones de pago, tiempos disponibles.



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

Evalúe el evento con los organizadores.

Hágale un seguimiento a los clientes y evalúelos.

Mida los resultados comparándolos con los objetivos.

1. Número y calidad de contactos
2. Número de negocios realizados
3. Número de negocios esperados



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

RECOMENDACIONES GENERALES PARA TENER EN CUENTA...



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

PROYECTE UNA IMAGEN CORPORATIVA SERIA DE SU EMPRESA Y CON VISION INNOVADORA





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

¿POR QUÉ EL DISEÑO ES IMPORTANTE PARA UNA EMPRESA?

Al trabajar en su empresa en el concepto de **Diseño Integral** que abarca las cuatro áreas *imagen, producto, procesos y empaque*, la va a impulsar hacia el camino de la diversificación de su producción y diferenciación de producto con respecto a la competencia



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

CONTENIDO CONSULTORÍA EN DISEÑO IMAGEN CORPORATIVA

ALCANCES

Manual corporativo básico, logos, catálogos, papelería, afiches, cd-roms, instructivos, gráfica de empaques, páginas web

RESULTADO

Desarrollo o actualización de la identidad corporativa de la empresa



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

SUS TARJETAS DE PRESENTACION



GENERAR CONFIANZA

CATALOGO VIRTUAL:
www.blogspot.com



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

CONTENIDO CONSULTORÍA EN DISEÑO DE EMPAQUES

ALCANCES
Definición de tamaños, materiales, contenido, pruebas de resistencia, cubicación, códigos, símbolos y signos
RESULTADO
Desarrollo de empaques individuales y embalajes para el mercado de exportación



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

VENTAJAS SUBCONTRATACION DE DISEÑO

La subcontratación de servicios de Diseño tiene como ventajas:

- Costos más bajos para intervenciones puntuales y de complejidad media
- Objetividad e imparcialidad de los Diseñadores con respecto a la cultura y las presiones internas de la organización
- Mayor credibilidad en las proposiciones por ser externas
- Preservar la creatividad por la independencia
- Mayor experticia por trabajar con otros sectores

ALIANZAS ESTRATEGICAS

Las alianzas estratégicas con otras organizaciones buscan ante todo mejorar la gestión de recursos:

- Financieros*
- Humanos *
- Tecnológicos y materiales
- Instrumentales
- Comerciales*
- Temporales
- Información*



* Muy importantes si la alianza es en otra ciudad o internacional



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

TAREA

Invertir en una estrategia de Diseño e Innovación que impulse a su empresa hacia la **diversificación** de su oferta y la **diferenciación** de sus productos con respecto a la competencia





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR EN UN EVENTO COMERCIAL

Las ruedas, ferias y misiones son espacios comerciales para empresas productoras o comercializadoras de productos y servicios que cumplan con cualquiera de los siguientes requisitos:

- Empresas recién constituidas.
- Empresas en etapa de crecimiento.
- Empresas en etapa de consolidación.
- Empresas con alta experiencia en el mercado.





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

ESTOY LISTO PARA PARTICIPAR EN UNA FERIA, RUEDA O MISIÓN COMERCIAL

- Empresa legalmente constituida.
- Tengo un producto listo (etiquetado, empaque, entre otros).

Conozco:

- Empresas competidoras
- Precios del sector y cantidades producidas.
- Mis costos de producción, márgenes y logística.
- Mi capacidad de producción.
- La demanda de mi producto.
- La situación financiera de mi empresa.
- Cuento con los registros.
- Estoy listo para negociar.





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

EXPERIENCIAS EXITOSAS



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



corferias



corferias



corferias



EXPOARTESANIAS



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

FUENTES DE INFORMACIÓN

Colombia, DANE, www.dane.gov.co

Colombia, Cámara de Comercio de Bogotá,
www.ccb.org.co

Colombia, Corferias www.corferias.com

Colombia, Proexport, www.proexport.com.co

Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y
Turismo, www.mincomercio.gov.co

Internacional, Asociación Alemana del sector de
ferias y Exposiciones www.auma.de

Ginebra, Organización de Naciones Unidas,
International Trade Center www.intracen.org



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

EDUARDO SALAS MEJIA
ASESOR EN RUEDAS DE NEGOCIOS
PROPAIS

Eduardo.salas@propais.org.co

DIEGO GARCIA-REYES ROTH LISBERGER
ASESOR EN DISEÑO E INNOVACION
PROPAIS

digare@gmail.com

TEL. 2481479 – 4771010
BOGOTA D.C.