



# PREPARACIÓN EVENTO MATCH VILLARRICA

Fecha : 9 de Junio de 2022  
Centro Cultural Villarrica

# 01

## OBJETIVOS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

## Objetivos de la asistencia y criterios para la elección de empresas en la Rueda de Negocios.

- **Prospección**, de clientes potenciales en el mercado, conocer requisitos específicos asociados a mi negocio.
- **Colaboración**, búsqueda redes empresariales para colaboración, derivación de clientes, canjes o asociatividad.

## Objetivos de la asistencia y criterios para la elección de empresas en la Rueda de Negocios.

- Acuerdos comerciales de intermediación (comisión) o venta (precios preferenciales) de productos a otras empresas.



# 02

## RECOMENDACIONES PREVIAS

## 02. RECOMENDACIONES

### Recomendaciones para tu asistencia y acciones posteriores a la Rueda de Negocios.

1. **Toma notas** de tus acuerdos, compromisos y **datos de contacto** establecidos con tus pares empresarios.
2. Antes de 24 horas de terminada la Rueda de Negocios formaliza el **envío de todo el material o documentación comprometida**, especialmente si se trata de acuerdos comerciales, catálogos, tarifas, precios especiales, contratos u otros.

# 03

COMO PREPARAR  
TU PRESENTACIÓN  
PARA LA RUEDA  
DE NEGOCIOS

## EN LA RUEDA DE NEGOCIOS

La organización facilitará  
los siguientes  
insumos por stand:  
Mesa plegable de  
1,80 x 70 mts  
2 sillas



## MONTAJE DE STAND

- Utilizar Pendón y mantel corporativo (en caso de existir).
- Estantería.
- Vestimenta corporativa.
- Tarjetas de visita
- Merchandising

## PREPARACIÓN PREVIA

- Catálogos
- Tarifa de Precios
- Redes Sociales Actualizadas
- Propuesta de valor del negocio.



# 04

## RECOMENDACIONES DE NEGOCIACIÓN

## ¿Qué es B2B y B2C?



### B2B

“Business to Business”

Comercialización de productos y servicios con una **empresa** o **profesional** como cliente



### B2C

“Business to Customer”  
o “Business to Consumer”

Comercialización de productos y servicios con una persona **particular** como cliente



**A**

Crear conciencia de marca o afiliación con su producto o servicio. Ya sea por redes sociales, publicidad o un blog.

**I**

Generar interés en los beneficios de su producto o servicio, y suficiente interés para alentar al comprador a comenzar a investigar más.

**D**

Producir un deseo por su producto o servicio a través de una 'conexión emocional', mostrando la personalidad de su marca. Mover al consumidor de "me gusta" a "quererlo".

**A**

Mueva al comprador para interactuar con su empresa y dar el siguiente paso, es decir, descargando un folleto, hacer una llamada, suscribirse a su newsletter, etc.





**Gracias**