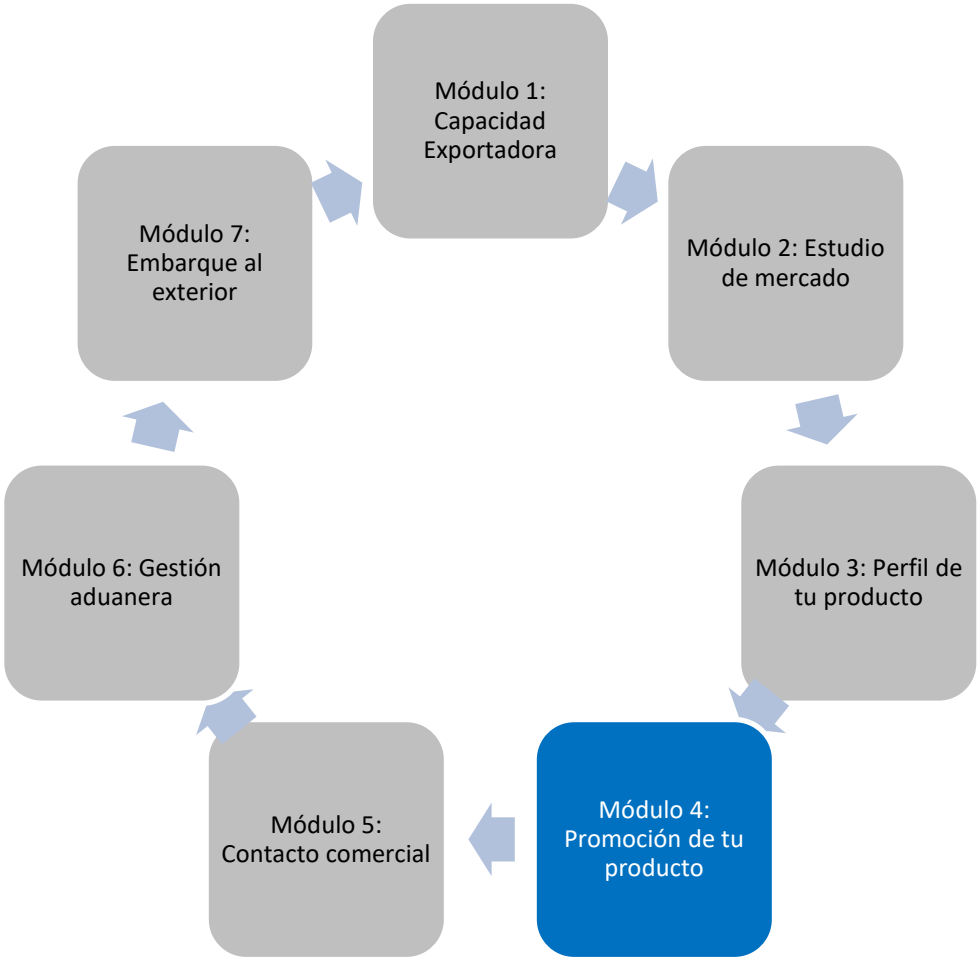
Módulo 4: Promoción de tu producto

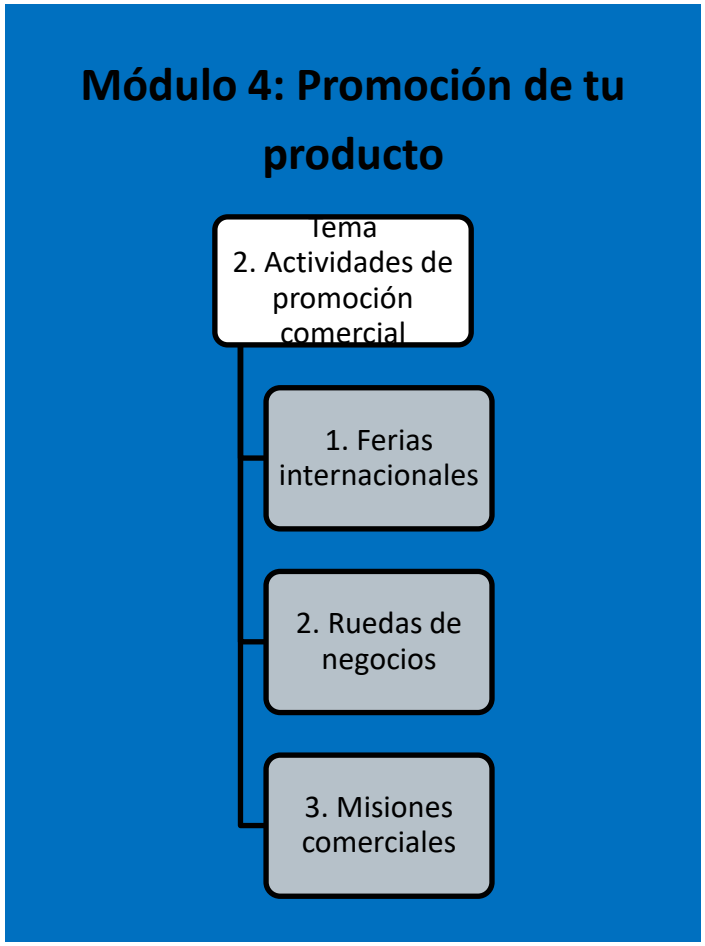
Tema “Actividades de promoción comercial”

prom perú

Actividades de promoción comercial

¿Dónde nos encontramos en el curso?





Actividades de promoción comercial

Objetivo general

Este tema te permitirá identificar los conceptos fundamentales asociados a las principales actividades de promoción comercial.

Objetivos específicos de aprendizaje

- Identificar el concepto de feria internacional, los beneficios de participar en las mismas, etapas y reconocer las principales ferias según sector.
- Identificar el concepto de rueda de negocios, los beneficios de participar en las mismas y reconocer las principales ruedas de negocios según sector.
- Identificar el concepto de misión comercial, los beneficios de participar en las mismas, tipos y reconocer las principales misiones comerciales según sector.

Actividades de promoción comercial

Ferias internacionales

Lugar de encuentro de empresarios exportadores e importadores a nivel mundial.

Ruedas de negocios

Empresas exportadoras realizan citas de negocios con empresas de un país importador

Misiones comerciales

Visita colectiva concertada, que un país organiza para aumentar su comercio con otro.

Actividades de promoción comercial

Ferias internacionales

1. Recopilar información

- Del mercado.
- De la feria (fecha y sede, contacto, perfiles de productos, visitantes y participantes, cuotas de registro y cargos por admisión, fundación y frecuencia del evento).
- Volúmenes esperados.

2. Planificar la participación

- Material promocional en el idioma del país.
- Identificar a la persona que representará a la empresa.
- Listado de precios del producto.
- Formato de control de visitas.

3. Adaptar el producto

- Es necesario evaluar si el producto cumple con los requisitos del país a visitar: empaque, etiquetado, idioma, entre otros.

4. Planificar la logística de participación

- Medio de transporte a utilizar para enviar las muestras.
- Requisitos especiales para poder ingresar el producto a ese mercado.
- Reservas en un hotel cercano.

prom perú

Actividades de promoción comercial

Ferias internacionales

prom perú

Ruedas de negocios
Antes

1. Recopilar información de la rueda (asistentes, experiencias anteriores, capacidad y experiencia del organizador y citas de negocios garantizadas) y elaborar el presupuesto.

2. Inscripción (llenar ficha y pagar el costo de participación).

3. Selección de empresas para agendas (matchmaking).

4. Elección de productos o servicios a promover y selección de muestras.

5. Material promocional (afiches, trípticos, lista de precios, material técnico, folletería, tarjetas personales).

6. Elección y capacitación de personal idóneo (representantes especializados con poder de decisión / gerentes o propietarios de empresa).

prom perú

Ruedas de negocios
Durante

7. Asistencia al acto inaugural (presentación de objetivos y actividad de networking).

8. Acreditación en la mesa de registro (recojo de credencial y carpeta con agenda de citas).

9. Ubicación de la mesa designada.

10. Desarrollo de la agenda de citas y realización de las negociaciones (cumplir con los tiempos y citas programadas).

11. Contacto con clientes potenciales fuera del evento marco y participación en actividades paralelas.

12. Participación del acto de clausura (resultados preliminares de la rueda y networking).

prom perú

Ruedas de negocios
Después

13. Seguimiento a contactos generados (cumplimiento de compromisos adquiridos durante la rueda).

14. Evaluación de la rueda por parte del participante.

Misiones comerciales

Misión comercial de vendedores

- Delegación de empresas de un país exportador que se organizan para viajar y dar a conocer su oferta exportable a importadores

Misión comercial de compradores

- También llamadas misiones inversas
- Un grupo de empresas de un determinado país importador, cuyo interés es facilitar e identificar a exportadores y productos de interés

prom perú

Misiones comerciales

Contáctanos

Plataforma de atención al exportador

Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima - Perú

WhatsApp (+51) 990060194

Aló Exportador (01) 604-5601 | 604-5602

Correo electrónico exportaciones@promperu.gob.pe