

Gestión Post Feria

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú
07 de junio de 2017
Lima, Perú

Lic. Augusto Proaño Vargas, Administrador de Empresas. Experto en Negocios Internacionales. Exportador con 20 años de experiencia. Consultor.

aproano@aycperu.com

Actividades a considerarse:



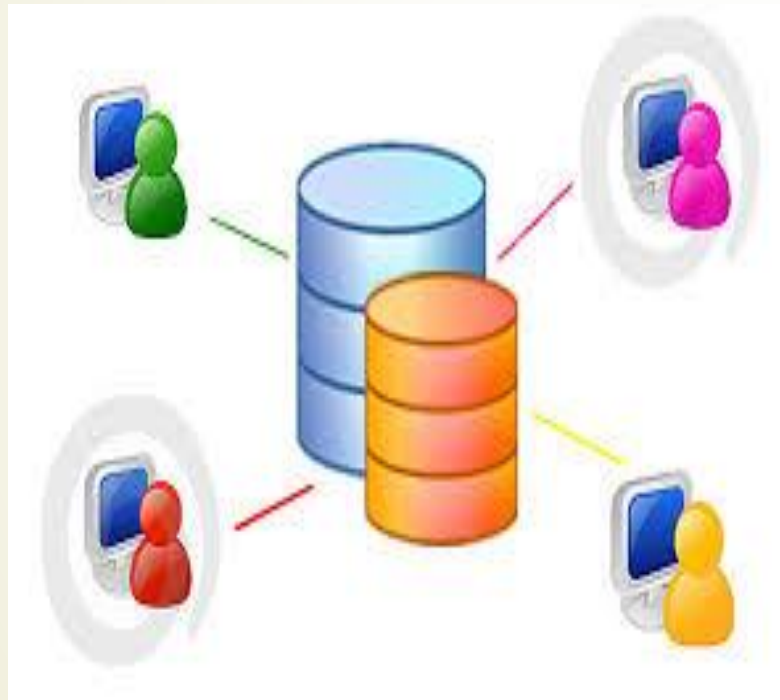


Estrategia Post Feria:



- ▶ La empresa debe de haber definido la estrategia a seguir en el ámbito de promoción y en ella debe haber planeado la estrategia post feria / rueda de negocios a seguir.

Elaboración de una Base de Datos:



- En base a la información obtenida debe elaborarse una base de datos de las empresas que se contactaron con nosotros. Debe ser por menorizada incluyendo datos de contacto, el interés y se hubo algún compromiso.

Seguimiento:



- ▶ La empresa debe tener un responsable y/o equipo responsable de las acciones a seguir después de la participación en la actividad de promoción comercial desarrollada.

Medición de resultados:



► La empresa debe medir los resultados, siendo de dos tipos:

► Cuantitativos

► Cualitativos

Evaluación:



- ▶ La empresa debe de realizar una evaluación, a fin de comparar los objetivos versus los resultados obtenidos.

Informe:



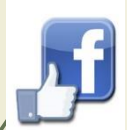
- Se debe redactar un informe, que incluya en forma objetiva los resultados obtenidos, los errores cometidos y las mejoras propuestas.







Lic. Augusto Proaño Vargas
aproanov@gmail.com



<https://www.facebook.com/Augusto-Pro%C3%B1o-Vargas-158138731011877/?ref=bookmarks>



Augusto Proaño Vargas



Augusto Proaño