

RECOMENDACIONES Y TIPS

1. Prepare la información:

Cuente con un catálogo, imágenes y la información necesaria para compartir, ya sea en presencial o virtual. Puede llevar consigo una tableta o una computadora portátil. La plataforma permite compartir documentos y mantener reuniones al igual que lo hacen las plataformas de videollamadas, durante las reuniones virtuales.

Identifique la empresa de su interés entre los participantes e infórmese sobre la misma (página web, redes sociales, etc.). En caso de ser la solicitante de la reunión, sepa justificar el porqué de la solicitud.

Sea capaz de responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es su capacidad de producción actual?
- ¿Podría aumentar la producción en el corto plazo en caso de un pedido importante?
- ¿Cuáles son sus canales de venta de predilección?
- ¿En cuántos puntos de ventas está presente? ¿A nivel nacional? ¿A nivel internacional?
- ¿Por qué debería trabajar con ustedes y no con otra empresa?

2. Conéctese a la plataforma:

Verifique regularmente que la información de su perfil esté actualizada y completa. De esto depende llamar la atención de potenciales interesados, y concretar la mayor cantidad de reuniones.

Rechace las solicitudes que no sean de su interés y apruebe aquellas que sí lo sean. No deje a ningún participante en “pendiente de aprobación”.

El organizador puede decidir eliminar su perfil si este no cuenta con la información mínima.

3. Adecue sus materiales y escenario:

Tenga listos sus materiales de presentación y promoción, ya sea: tarjetas de visita en cantidad suficiente, catálogos, regalos empresariales...

Privilegie la computadora como herramienta para llevar a cabo las reuniones de manera virtual. Tendrá una mejor experiencia y facilitará el intercambio de documentos. Procure contar con un fondo neutro y evite las distracciones.

Verifique su conexión a internet, asegurándose de que sea de calidad.

4. Asista a sus reuniones con puntualidad:

Agéndese con la debida antelación y asista puntualmente a sus reuniones. Recuerde que solo tiene 25 minutos para presentar a su empresa, conocer a la empresa de la contraparte, intercambiar datos de contacto y evaluar si existe potencial de negocios.

En una rueda virtual, no conectarse a tiempo puede darle la impresión a su contraparte de que podría haber olvidado la reunión, que tiene dificultades para conectarse, o que no tiene interés. En cualquiera de estos escenarios, puede comprometer la imagen de su empresa.

Las ruedas de negocios son para realizar la mayor cantidad de contactos posibles. En caso de encontrar muchas sinergias con alguna contraparte en particular, agende una reunión adicional en la semana, invítelo a almorzar/cenar, a visitar su empresa, etc. ¡Aproveche el evento para hacer más contactos!

5. Ayúdenos a mejorar:

De manera general, por favor no olvide evaluar la calidad del evento y de las empresas participantes. Evalúe la calidad del intercambio, de su contraparte y el volumen de intenciones de negocios potenciales tras cada reunión.