

RECOMENDACIONES

1. Prepare as informações:

Conte com um catálogo, imagens e as informações necessárias para compartilhar, seja presencial ou virtual. Você pode trazer um tablet ou laptop com você. A plataforma permite compartilhar documentos e realizar reuniões da mesma forma que as plataformas de videochamadas, durante as reuniões virtuais.

Identifique a empresa de seu interesse entre os participantes e informe-se sobre ela (página da web, redes sociais, etc.). Se você é o solicitante da reunião, saiba justificar o motivo da solicitação.

Ser capaz de responder às seguintes perguntas:

- Qual é a sua capacidade de produção atual?
- Você poderia aumentar a produção no curto prazo em caso de um grande pedido?
- Quais são seus canais de vendas preferidos?
- Em quantos pontos de venda você está presente? A nível nacional? A nível internacional?
- Por que devo trabalhar com você e não com outra empresa?

2. Conecte-se à plataforma:

Verifique regularmente se as informações do seu perfil estão atualizadas e completas. Isso depende de atrair a atenção de potenciais interessados e especificar o maior número de reuniões.

Rejeite as solicitações que não são do seu interesse e aprove as que forem. Não deixe nenhum participante "pendente de aprovação".

O organizador pode decidir excluir seu perfil se não tiver as informações mínimas.

3. Adapte seus materiais e ambiente:

Tenha em mãos seus materiais de apresentação e promoção, sejam eles: cartões de visita em quantidade suficiente, catálogos, brindes empresariais...

Dê prioridade ao computador como ferramenta para realizar reuniões virtualmente. Você terá uma experiência melhor e facilitará a troca de documentos. Tente ter um fundo neutro e evite distrações.

Verifique sua conexão de internet, certificando-se de que é de qualidade.

4. Compareça às suas reuniões no horário:

Programe-se com bastante antecedência e compareça pontualmente às suas reuniões. Lembre-se que você tem apenas 25 minutos para apresentar sua empresa, conhecer a empresa da contraparte, trocar dados de contato e avaliar se há potencial de negócios.

Em uma conferência virtual, não se conectar no horário pode dar ao seu interlocutor a impressão de que você pode ter esquecido a reunião, que está tendo problemas para se conectar ou que não está interessado. Em qualquer um desses cenários, você pode comprometer a imagem da sua empresa.

As conferências de negócios são para fazer tantos contatos quanto possível. Caso encontre muitas sinergias com um determinado homólogo, agende uma reunião adicional na semana, convide-o para almoçar/jantar, visitar a sua empresa, etc. Aproveite o evento para fazer mais contatos!

5. Ajude-nos a melhorar:

Em geral, não se esqueça de avaliar a qualidade do evento e das empresas participantes. Avalie a qualidade da troca, sua contraparte e o volume de possíveis intenções de negócios após cada reunião.