



ANEXO III AGENDA DE VISITAS Y RONDAS DE NEGOCIOS

Justificación

La Agencia ProCórdoba por su experiencia en la promoción de exportaciones destaca los beneficios para las empresas que participan de eventos de promoción de exportaciones tales como misiones comerciales, ferias en el exterior y rondas de negocios internacionales.

Esta herramienta potencia sus resultados cuando la empresa participante participa de un proyecto de exportación integral como el PDE Molinería.

En el programa PDE esta participación se hará en forma planificada con la empresa o las empresas para lograr un resultado con altas probabilidades de éxito en la gestión comercial, por tal motivo pretendemos que esta actividad sea bien focalizada con los contactos, con las áreas comerciales de la empresa y con toda la información relevada en el país de destino para que armado el plan de trabajo se ejecute la ronda correspondiente.

Objetivos

Los eventos de promoción de negocios tienen por objetivos:

Análisis del mercado: se conocen las particularidades del mercado a conquistar (competidores, uso del producto, preferencias de los consumidores, etc.).

Exhibición: permite la presentación de productos en vivo y en directo.

Aprovechar la receptividad: las contrapartes demuestran un cierto interés en la temática y se encuentran más receptivos para conocer los productos y/o servicios.

Aceleración de ventas: generalmente participan directivos con jerarquía para la decisión de compra lo que achica el proceso de concreción del negocio.

Fortalecimiento de contactos: establecimiento de contactos personales.

Conseguir un representante, franquiciante o canal de distribución para ingresar a ese mercado. Buscar socios.

Perfil de empresas

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
 - Molino de harina de trigo
 - Extrusora de granos de soja
 - Producción de alimentos para la nutrición animal
- La empresa participante habrá realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa estará incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participa del PDE Molinería



Metodología

La empresa organiza la participación en visitas o rondas de negocios mediante la interacción de alguno/s de los siguientes recursos:

- Responsable interno de exportaciones
- Coordinador externo de proyecto PDE Molinería
- Promotor comercial radicado en el mercado objetivo
- Coordinador del evento organizado por Agencia ProCórdoba
- La empresa participará del PDE Molinería

Las visitas o rondas de negocios tiene por objetivo enfrentar a las empresas con los clientes prospectados, previo al encuentro haber logrado que exista intercambio de información con la empresa, envío de catálogos, diálogo comercial y acercamiento para poder inferir si es un potencial cliente.

Para lograr estos objetivos consideramos que la empresa deberá cumplir con algunas recomendaciones y puntos clave:

- La empresa debe disponer de todos los elementos necesarios para una buena comunicación con sus potenciales clientes
- Conformación de listado de contactos comerciales con potenciales Clientes y armado de su base de datos.
- Establecer un plan comercial con objetivos de ventas de acuerdo al perfil de las empresas contactadas.
- Armar el plan de visitas o rondas de negocios cuando se establezca un grupo de potenciales clientes que estén dispuestos a comercializar.
- Ejecutar las visitas y rondas acompañadas por personal idóneo y comercial para su participación.
- Desarrollo posterior de la actividad comercial establecida.

A posterior de las visitas esta persona deberá dar continuidad a la actividad comercial derivada de las visitas o rondas.

Etapas

ETAPA I. Preparación para el evento

ETAPA II. Ejecución durante el evento

ETAPA III. Tareas posteriores y evaluación del evento

Entregables

En cada etapa se generan informes entregables.

Plazo de ejecución

Dependerá del formato de evento de promoción y del mercado objetivo.