



# Programa **Bioexportador Global 2020** *Ecuador para el Mundo*

# CÓDIGO DE CONDUCTA

## Antes del evento

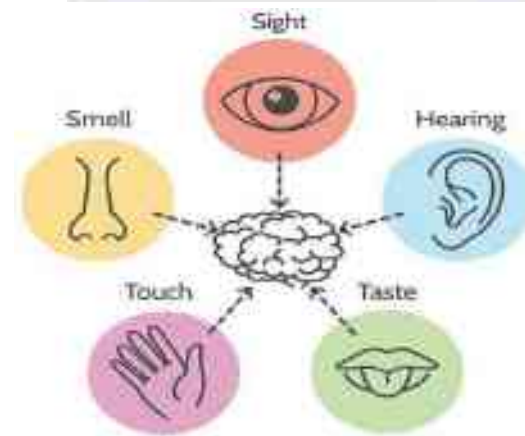


6 .

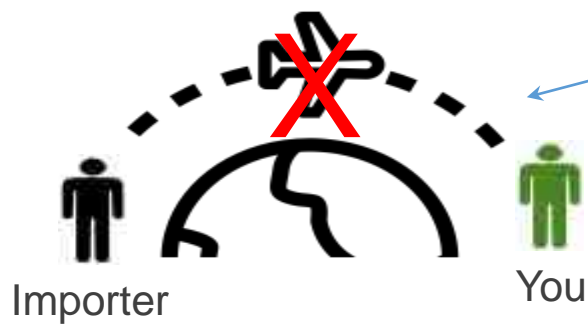


# CÓDIGO DE CONDUCTA

## ¿Cómo causar una buena primera impresión?



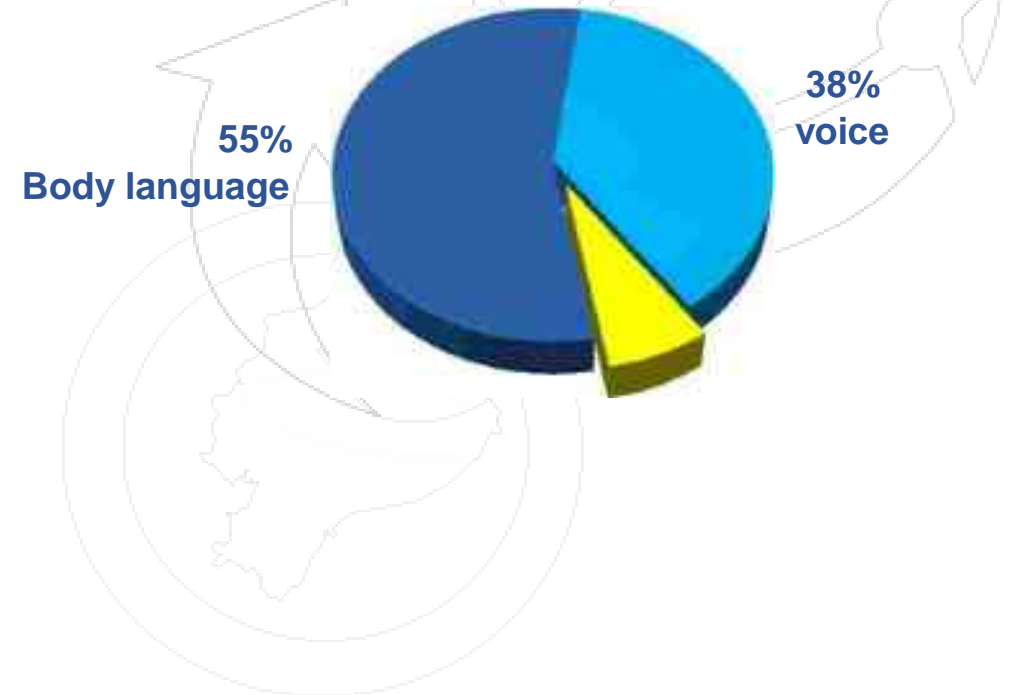
1<sup>st</sup> Hand Impression



## Reglas para las reuniones B2b

Esté Seguro de:

- Ser puntual! (Estar listo 10 minutos antes de la reunión!)
- Use su computador o laptop,
- Conexión a internet rápida
- Comprobar que la cámara y el audio funcionan
- Foto profesional y Fondo profesional en el video
- Evitar interrupciones y ruidos de fondo
- Familiarícese con las herramientas tecnológicas
- Tenga listo su material de marketing digital
- Piense en cómo utilizar la comunicación no verbal.



## Reglas para las reuniones B2b

Tenga listo su material de marketing

- Presentación PowerPoint / Video
- Fichas técnicas de los productos
- Brochure digital /flyer
- Actualice el sitio web: Compruebe que toda la información de su presentación coincide con la de su brochure y pág. Web.



## Presentación de la empresa

- Una introducción de la empresa, equipo y productos que pueda ser usada en todas las reuniones y compartidas vía e-mail.
- Diapositivas usando PowerPoint
- **Invierte tiempo en hacerlas profesionales!!**
- La presentación debería ser:
  - Elegante y profesional
  - Directo al grano y fácil de comprender
  - Fácilmente leíble y bien estructurada



## Presentación de la empresa

No la hagas muy larga!

- El número de diapositivas necesarias
- Según la presentación: 1-2 minutos por diapositiva
- 1 idea = 1 diapositiva
- 10-20 diapositivas máximo para la presentación
- Destacar la Propuesta Única de Venta



# CÓDIGO DE CONDUCTA

## Importante



- Plenos conocimientos de la empresa



Estar preparado con la información necesaria acerca de tu empresa y producto:

- Desarrollo del mercado
- Oportunidades y amenazas
- Potencial de crecimiento
- Tendencias
- Desarrollo de productos
- Actividades de MKT



- ¿Qué productos vendes?
- ¿Qué cantidad puedes ofrecer?
- ¿Qué calidad puedes ofrecer?
- ¿Cómo y cuáles son tus procesos de producción?
- Certificaciones
- ¿Qué tienen de especial tus productos?
- ¿Cuál es tu valor agregado?



# CÓDIGO DE CONDUCTA

- ✓ Mantener una actitud positiva
- ✓ Inglés fluido. Aunque la feria sea en un país de habla hispana, los visitantes son de distintos destinos.
- ✓ Ser muy claros y precisos en lo que se comunica. Las ferias suelen tener mucho ruido.
- ✓ Recordar CALIDAD vs CANTIDAD
- ✓ Elevator Pitch preparado
- ✓ No les vendas tu producto nada más al acercarse. Los buenos negocios se basan en la confianza así que el primer paso es hacer preguntas abiertas.



# CÓDIGO DE CONDUCTA

## Después del B2B



**El código de conducta no termina cuando acaba la reunión.  
Continuemos siendo coherentes con nuestras acciones.**

# PLATAFORMA



1. Matchmaking oferta y demanda
2. Agendamiento
3. Confirmación de agenda por parte del comprador
4. Envío de agendas a exportadores
5. Recordatorio de citas
6. Reunión vía Zoom en salas privadas



# AGENDAMIENTO

# Reunión	Horario
1	8:00
2	8:30
3	9:00
4	9:30
5	10:00
6	10:30
7	11:00





**GRACIAS**

