



PROCESO DE REALIZACION DE RUEDAS DE NEGOCIOS Y ENCUENTRO EMPRESARIALES REGIONALES



propaís

CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

PRE EVENTO

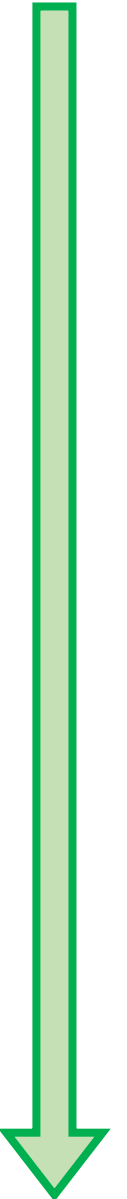
Definición de regiones y sectores

De acuerdo a las necesidades y oferta presentada en la región, y la alineación con la estrategia planteada, se definirán las regiones a intervenir y los sectores económicos de mayor potencial en estas.

Realización de avanzadas regionales

Articulación interinstitucional con entidades públicas y privadas de la región que apoyaran la realización del encuentro en:

- Socialización del programa y/o evento.
- Suministro de bases de datos empresariales y convocatoria.
- Apoyo en temas logísticos requeridos.
- Gestión de espacios y permisos.

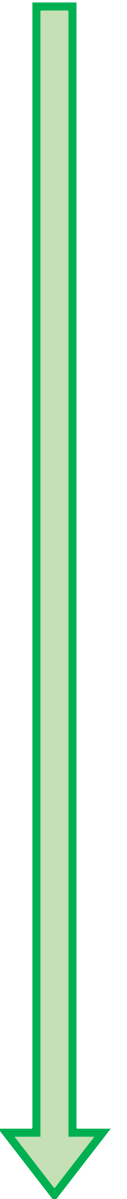


Consolidación de bases de datos

Unificación de las bases de datos obtenidas en la región con las bases de datos propias, aplicación de filtros según requisitos definidos en sectores económicos, tamaño de empresas, municipios y/o ciudades, y priorización en caso de que aplique.

Convocatoria a empresarios

Contacto con empresarios, socializando e invitando a participar del encuentro empresarial a través de medios electrónicos, publicaciones en medios y redes sociales y contacto telefónico directo.

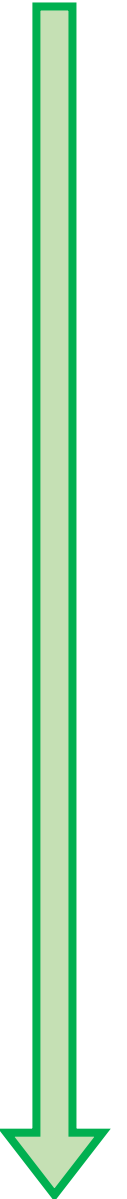


Inscripción y caracterización de oferta y demanda

Una vez identificado el interés de participación, la oferta y demanda son inscritas en una herramienta digital, donde además son caracterizados los requerimientos y los productos y servicios ofertados

Emparejamiento de la oferta y la demanda

De acuerdo a los sectores y subsectores económicos se realiza el cruce de oferta y demanda para el agendamiento de citas de negocios para el encuentro empresarial. Este proceso puede ser realizado directamente por los empresarias y para ello contarán con un instructivo para el proceso, así como el soporte de los profesionales de apoyo.

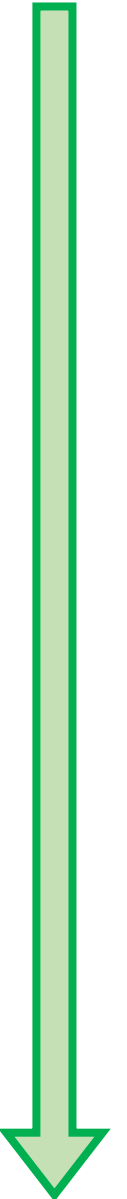


Revisión y confirmación de agendas de negocios

Los profesionales de apoyo revisaran las agendas programadas, harán ajustes en el caso de ser necesarios y enviaran la confirmación de agendas a los empresarios vinculados.

Preparación de la oferta

Se realiza una jornada de preparación a empresarios vendedores vinculados, donde se capacitan en habilidades de negociación, dinámica y metodología del evento y fortalecimiento en el cierre de brechas identificadas. La jornada es apoyada y soportada por entidades regionales de apoyo.



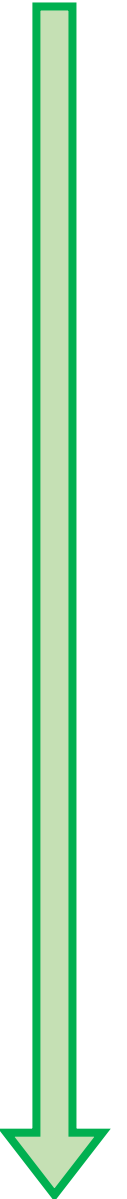
Definición de regiones y sectores

De acuerdo a las necesidades y oferta presentada en la región, y la alineación con la estrategia planteada, se definirán las regiones a intervenir y los sectores económicos de mayor potencial en estas.

Realización de avanzadas regionales

Articulación interinstitucional con entidades públicas y privadas de la región que apoyaran la realización del encuentro en:

- Suministro de bases de datos empresariales y convocatoria.
- Apoyo en temas logísticos requeridos.
- Gestión de espacios y permisos.





propaís

CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

EVENTO

Ingreso de empresarios - Registro

Compradores:

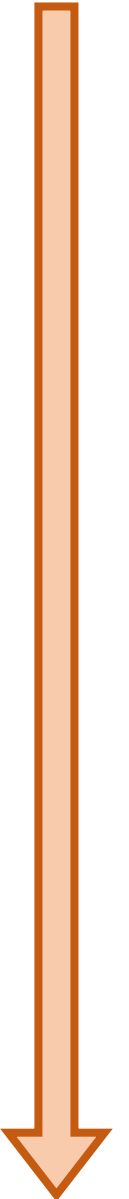
- Ubicación en mesas según asignación.
- Entrega de escarapelas de identificación.

Vendedores:

- Confirmación de asistencia e el punto de “Registro” y entrega de escarapela de identificación.
- Información de espacios de atención y orientación a “Solución de agendas”

Solución de agendas

Entrega de agenda confirmada a empresarios vendedores y listado de compradores participantes para solicitud de citas de ultimo minuto en caso de ser requeridas.



Realización de citas de negocios

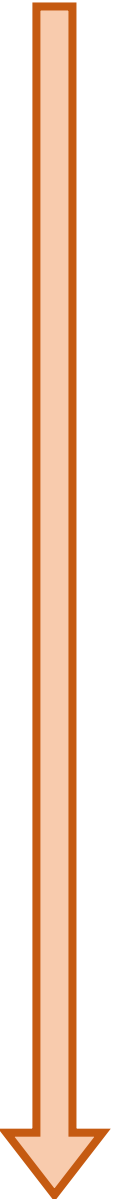
Pre agenda:

Se dará cumplimiento a las citas previamente agendadas de acuerdo a los horarios definidos.

Ultimo minuto:

Al haber incumplimiento de una citas o acortarse el tiempo de las mismas, se generan espacios para citas de ultimo minuto, las cuales serán realizadas según el orden de solicitud para cada mesa.

*La información de las citas realizadas es registrada en formatos diseñados para tal fin, permitiendo la posterior consolidación y generación de resultados del encuentro.



Encuestas de satisfacción

Compradores:

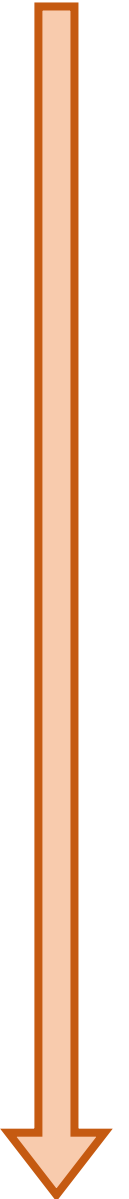
Realizarán la encuesta de satisfacción al finalizar el encuentro en un formato diseñado particularmente para este perfil.

Vendedores:

El equipo de apoyo logístico del evento realiza el levantamiento de encuestas a vendedores durante el transcurso del encuentro, en un formato diseñado para este perfil.

Informe de resultados

Consolidación de información generada durante el encuentro y registrada en los formatos implementados, la cual es digitalizada y procesada por el equipo de profesionales de apoyo, con la cual se genera el informe de resultados del encuentro.





propaís

CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

POST EVENTO

Seguimiento a empresarios

Posterior a un tiempo prudencial para la realización de negociaciones entre las partes, se realiza contacto telefónico con los compradores y vendedores, con el fin de establecer el estado actual de las negociaciones o acuerdos realizados en el encuentro empresarial y brindar apoyo y soporte en los aspectos que se encuentren dentro del alcance, propendiendo por el cierre efectivo de negocios.

La información es registrada en una matriz diseñada para este fin, la cual permitirá el procesamiento y análisis de la información suministrada por los empresarios.



Informe de seguimiento

La información capturada en el proceso de seguimiento es tipificada y procesada permitiendo el análisis y la generación de resultados de acuerdo a los negocios cerrados, descartados o que aun estén en proceso, identificando sus causas, así como los valores y concentración por sectores económicos, región, tamaño de empresa, entre otros.

La información generada ha permitido la identificación de brechas y la generación de estrategias para el fortalecimiento del sector empresarial.

