

CLAVES PARA TENER UNA EXITOSA PARTICIPACION

ANTES DE LA FERIA

- Es óptimo que su participación en ferias se enmarque dentro de una estrategia global de posicionamiento en el o los mercados que esta abarca, y que no signifique un esfuerzo aislado.
- Estudie el mercado en el cual se hará la feria, costumbres, forma de hacer negocios, canales de comercialización, márgenes de utilidades, impuestos a sus productos, etc.
- Averigüe bien que tipo de etiquetado exige el país donde se realiza la feria y el mercado objetivo de esta, tales como: exigencias de escritura, información nutricional, listado de ingredientes, etc.
- Tenga claro los costos de transporte, seguros, arancel, internación e impuestos del país de la feria y mercado objetivo, le ayudarán a determinar precio de venta, márgenes de utilidades y poseer conocimiento del mercado necesario para una negociación.
- Prepárese y estudie los costos que significaría cambiar de envase o etiquetado por sugerencia de su cliente, para desarrollar productos para marcas propias o por exigencias de las autoridades de algún país.
- Estudie sobre la base de sus costos y precios cual es el pedido mínimo que puede realizar a un cliente.
- Preocúpese anticipadamente de contar con un buen material gráfico de su empresa.
- Es fundamental contar con un buen material promocional (catálogos, tarjetas, fichas técnicas, etc.) en idioma local del país o en su defecto en inglés.
- Visite la página web de la feria y vea quienes exponen, quienes son su competencia y cuales pueden ser posibles clientes.
- Complete a tiempo y en buen inglés la ficha de su empresa que le solicitará el personal de ferias.
- Participe de las reuniones informativas y de coordinación previas a la feria en ProChile.
- Contacte a sus potenciales clientes antes de la feria, informándoles de su participación y en lo posible agendando una reunión. Para conseguir listado de empresas puede contactar a ProChile, Embajadas del país de la feria, Cámaras de Comercio, etc. Idealmente envíeles a quienes más le interese catálogos de su empresa y/o una muestra de sus productos junto con una carta de invitación a visitarlo.
- Es muy importante que los contactos previos que realice correspondan al canal de distribución adecuado a su producto en términos de volúmenes, segmento, mercado objetivo, diseño y envases.

- Resguarde su marca en el extranjero, es importante esté inscrita en Estados Unidos, la Unión Europea o el país donde participará pues de esta forma evitará posibles copias en el extranjero.
- Si es su primera participación en ferias internacionales tome contacto con la Gerencia de Ferias Internacionales de Prochile y con expositores que tengan experiencia en el mercado para recibir orientación y apoyo para su participación.
- Infórmese bien antes de la feria los requerimientos técnicos para que su producto pueda entrar al mercado en cuestión, requisitos aduaneros de sus productos, aranceles, requerimientos de diseño del producto y etiquetas, embalajes y normas de calidad entre otros.
- Contacte con suficiente anticipación (3 meses) a la empresa que enviará sus muestras a la feria, es muy importante informarse de todos los formularios y documentos que debe acompañar para el ingreso de su carga al país de destino. Tenga un plan de contingencia en caso de que hubiese problemas con sus productos, siempre que sea posible lleve una cantidad de muestras y folletería en su equipaje.
- Si no habla el idioma local es recomendable que contrate a una traductora profesional para que lo apoye. Eso si, averigüe antes si ProChile tiene considerado contratar traductoras.
- Reserve hotel y pasaje aéreo con suficiente anticipación, recuerde que la demanda es muy alta durante la feria y mientras más tarde lo haga mayores serán los costos.
- Decida con anticipación la o las personas de su empresa que viajarán con el objeto de que puedan preparar bien su participación.
- Vea que eventos o actividades paralelas a la feria se realizan y que puedan ser de interés para su empresa.
- Póngase metas y enfóquese en ellas. ¿Desea generar 200 nuevos contactos, encontrar tres nuevos distribuidores o reunirse con 5 compradores que se adapten a su perfil?
- Ante cualquier duda contacte al personal de ferias de ProChile.

DURANTE LA FERIA

- Se recomienda viajen dos personas por empresas para que una este siempre en el Stand atendiendo a los clientes y otra pueda visitar la feria, ver la competencia y establecer contactos.
- Es importante que llegue por lo menos con uno o dos días de anticipación a la feria para visitar supermercados, tiendas y lugares de venta de productos similares a los suyos. De esta forma podrá analizar a su competencia, ver precios, envases, etiquetados, calidad de los productos, conocer cual es el producto líder, etc. En lo posible compre productos para poder analizarlos y mostrarlos en la feria para compararlos con los propios si corresponde. Es importante demostrar al visitante que uno conoce el mercado en el cual quiere hacer negocios. Además, debe estar presente el día anterior a la feria para recibir sus muestras, preparar su stand y descansar lo suficiente para poder atender adecuadamente a sus clientes.
- Sea atento y diligente con todas las personas que visiten su Stand.

- Sea sincero con la información que entrega, no ofrezca más de lo que realmente puede cumplir (volúmenes, calidad producto, etiquetas, envases, plazos). Es importante ser muy honesto y entregar todos los antecedentes de su empresa, una comunicación abierta genera confianza y demuestra orgullo por su producto.
- Tenga presente que es importante para concretar un negocio el apoyo que pueda ofrecer a su potencial cliente para la promoción de su producto en el mercado, envío de muestras, material gráfico, promoción puntos de ventas y otros son elementos importantes a considerar. Estudie también la posibilidad de compartir con su cliente los costos de entrada a supermercados por ejemplo.
- Recorra la feria, analice a su competencia, vea los nuevos productos, envases y formatos.
- Tome nota de sus contactos y de las consultas y requerimientos que le realicen.
- Realice una buena presentación de sus productos, es muy importante contar con muestras y material informativo de calidad.
- Tenga información sobre su empresa (en inglés e idioma local preferentemente), procesos productivos, certificaciones, características técnicas de sus productos, características especiales, niveles de producción, medidas y pesos, tipos de embalaje.
- Debe contar con tarjetas de presentación en el idioma local o inglés. Asegúrese que estas tengan un diseño atractivo, estén bien impresas y que los datos aparezcan legibles.

LUEGO DE LA FERIA

- Cuando llegue a la oficina, siéntese con los ejecutivos que asistieron a la feria. Haga una evaluación de su desempeño y mida el grado de cumplimiento de sus metas. Saque sus conclusiones y tome medidas para mejorar en el futuro. Recuerde que las necesidades no son estáticas y que siempre hay algo por aprender y mejorar.
- Envíe a la brevedad a todos sus contactos una carta de agradecimiento por su visita y toda la información que pudiesen haberle solicitado.
- Responda inmediatamente cualquier consulta que le realicen sobre sus productos, empresa, precios, etc., incluso en el caso de que no tenga la información en forma inmediata responda señalando cuando puede enviársela.
- Realice seguimiento de sus contactos.
- Piense en obtener resultados a mediano y largo plazo, la mayoría de las veces los resultados no son inmediatos.
- Planifique una visita a su cliente, es muy importante el contacto personal y conocer como trabaja su contraparte. En el mismo sentido invítelo a visitar su empresa.