MANUAL PARA PARTICIPAR EN LA RUEDA NACIONAL DE NEGOCIOS "TURISMO NEGOCIA"

El presente documento guiará a los empresarios del sector turístico que buscan nuevos mercados dentro del país, a planificar y organizar su participación en la rueda nacional de negocios "Turismo Negocia" de forma efectiva.

¿Qué es una rueda de negocios?

Las ruedas de negocios son un mecanismo de reuniones planificadas que, de forma directa, reúnen la oferta y la demanda, en un ambiente propicio para realizar negociaciones y establecer contactos comerciales. A través de una rueda de negocios se promueve el contacto entre empresarios, instituciones y organizaciones que desean establecer vínculos, ya sea para realizar negocios o para crear alianzas estratégicas entre oferentes y demandantes.

Estas reuniones se convierten en una plataforma útil para aquellas empresas que desean ingresar a nuevos mercados. A través de este tipo de eventos, muchos empresarios, han logrado expandir, concretar o iniciar un negocio.

¿Qué es "Turismo Negocia"?

"Turismo Negocia" es una rueda de negocios que realiza el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que tiene como finalidad generar oportunidades de negocios para pequeños empresarios del sector turístico nacional, generando canales de comunicación y comercialización que permiten posicionar productos turísticos especializados de las regiones, en los mercados nacionales, en el corto, mediano y largo plazo.

¿Cuánto cuesta participar?

Tanto para los vendedores como para los compradores, **participar no tiene ningún costo**, sin embargo, los **cupos son limitados.**

¿Qué beneficios obtiene el empresario participando en "Turismo Negocia"?

Entre las ventajas que obtiene el empresario al participar en esta rueda de negocios están:

- Ampliación de la información acerca del mercado del sector turístico;
- Disminución de los costos de promoción;
- Evaluación de la reacción de la oferta y de la demanda, ante la introducción de un nuevo producto y/o servicio al mercado;
- Facilidad en las negociaciones directas con los compradores y/o inversionistas y otros agentes de apoyo al sector;
- Identificación de las características de la demanda;
- Identificación de los estándares de calidad demandados;
- Investigación mercados potenciales;

- Alianzas estratégicas empresariales e institucionales para su empresa y para el sector;
- Lograr un buen número de contactos en un tiempo breve;
- Mejorar la competitividad de las empresas turísticas al poder conocer las tendencias del sector;
- Obtener precios actuales para lograr la inserción en un mercado;
- Oportunidad de abrir espacios para nuevos negocios;
- Oportunidad de realizar varios contactos en un solo lugar y en poco tiempo;
- Posibilidad de ampliar el portafolio de clientes en el corto, mediano y largo plazo;
- Promoción de sus productos y/o servicios a nivel nacional.

Procedimiento de Inscripción

¿Cómo inscribirse?

La inscripción se realiza a través de una avanzada plataforma electrónica, ingresando a esta plataforma le permite al empresario la organización técnica de la oferta y la demanda mediante un proceso de registro, selección y agenda de citas de negocios hechas por los propios empresarios, logrando de esta manera que los participantes registren tanto el perfil de los productos ofertados como demandados y monitoreen sus posibles contrapartes para diseñar su agenda de negocios.

Es importante tener en cuenta que la cantidad y la calidad de las citas dependen de cada uno de los empresarios, así que quienes primero se inscriban tendrán mejores resultados.

Perfil Vendedores

Micros, pequeñas y medianas empresas prestadoras de servicios turísticos, propietarios de atractivos, transporte y empresas que cuenten con productos novedosos relacionados con el sector.

Proceso de Inscripción del Vendedor

El procedimiento para inscribirse como empresa oferente es el siguiente:

1. El empresario ingresa a posteriormente, hace clic en VENDEDORES y diligencia completamente el formulario de inscripción. Al finalizar, debe guardar la información.

2. Una vez registrado el vendedor, recibe vía correo electrónico una confirmación de registro a la rueda de negocios. La información detallada del perfil del vendedor y descripción de sus productos o servicios, le permite un agendamiento efectivo de citas con potenciales compradores.

3. Una vez realizado el paso anterior, la información general del vendedor y productos queda habilitada en un buscador para que el comprador seleccione según su interés al vendedor con el que desea realizar el contacto de negocios.

4. El sistema le permite al empresario bloquear los horarios en los cuales no desea programar citas.

5. El vendedor que se vincula a la Rueda de Negocios por medio del aplicativo, queda a la espera de la aceptación para su participación, por parte de los organizadores.

6. El organizador le envía al correo electrónico del vendedor registrado, su **usuario** y **clave** de acceso con la cual ingresa al sistema en búsqueda de compradores, al tiempo que puede, agendar citas y consultar su agenda de citas.

7. Una vez confirmada la participación del empresario, es obligatorio que éste asista a la rueda de negocios y cumpla con todas las citas agendadas. No hacerlo lo invalida para participar en futuras ruedas de negocios organizadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Perfil Compradores

Agencia de Viajes y Turismo, mayoristas, operadoras, empresas de transporte, representaciones turísticas y hoteles entre otros.

Proceso de Inscripción del comprador

El procedimiento para inscribirse como empresa compradora es el siguiente:

1. El empresario ingresa a posteriormente, hace clic en COMPRADORES y diligencia completamente el formulario de inscripción. Al finalizar, debe guardar la información.

2. El comprador registrado recibe comunicación por parte de los organizadores, confirmando la aceptación de su registro.

3. El organizador le envía al comprador registrado su **Usuario** y **Clave** de acceso con la cual ingresa al sistema en búsqueda de oferentes, al tiempo que puede agendar citas y modificar sus datos.

4. El sistema le permite bloquear los horarios en los cuales el empresario considera que no desea programar citas.

5. La información general del comprador como de productos de interés queda habilitada en un buscador para que el vendedor seleccione al comprador con el que desea realizar el contacto

6. El comprador cuenta con acceso permanente al aplicativo lo que le permite habilitar, realizar y consultar su agenda de citas, lo mismo que aceptar o rechazar las que le sean solicitadas.

7. Una vez inscrito el comprador, es obligatorio que éste asista a la rueda de negocios y cumpla con todas las citas agendadas. No hacerlo lo invalida para participar en futuras ruedas de negocios organizadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Desarrollo de la Rueda de Negocios

Acreditaciones

El día del evento, al ingreso se ubica una mesa de acreditación en la que se le entrega al empresario una escarapela diferenciada por color, dependiendo de si participa como comprador o como vendedor. Este documento debe ser portado por el empresario permanentemente, ya que le permite el ingreso a la rueda de negocios y su identificación por parte de los organizadores.

La acreditación o registro debe hacerse por lo menos con una hora de anticipación al inicio de las negociaciones.

Mesas de Negociación

La asignación de las mesas para compradores o vendedores depende de la modalidad seleccionada por los organizadores, dependiendo básicamente de la capacidad del recinto. Cada mesa es identificada con un número.

Duración de las Citas

Cada cita tiene una duración de 20 minutos. El control de tiempo se hace con los cronómetros ubicados en el salón y a través de un sistema de sonido se indica el inicio y final de cada una. Una vez finalizada la cita, el empresario acude a la siguiente pactada en la agenda.

Los empresarios no deben exceder los tiempos asignados para las citas, ya que esto afecta la agenda y hace perder negociaciones.

Citas Adicionales

Los empresarios tienen la posibilidad de agendar citas adicionales, para los espacios de tiempo en que no tienen citas programadas. Para esto, el empresario se debe acercar al centro de operaciones ubicado dentro del recinto donde se adelanta la rueda de negocios.

Formato de Evaluación

Como una actividad de monitoreo, antes de que concluya la rueda de negocios, se entrega a los participantes (compradores y vendedores) un formato de evaluación el cual deben diligenciar debidamente. Es importante el diligenciamiento de estos formatos ya que dichas evaluaciones contribuyen con información útil para la realización de próximas ruedas.

Facilidades

El recinto donde se desarrolla la rueda de negocios, cuenta con servicio de internet.

A cada participante se le proporciona un esfero y un block de notas.

El día de la rueda, dentro del recinto se ubica un centro de operaciones el cual maneja toda la información de la rueda como: agendas, participantes, citas adicionales, horarios, etc. Allí mismo, se hacen anuncios importantes para los empresarios.

Material Promocional recomendado para los empresarios

- ✓ Tarjetas de presentación, Cds, Dvds
- ✓ Un computador portátil para una breve presentación de la empresa.

Nota: no está permitida la instalación de pendones, afiches o stands y se recomienda evitar material impreso como folletos.

Elección del Personal Idóneo para Participar

Se recomienda a los empresarios, enviar representantes de la empresa con poder de decisión, fundamentos básicos de negociación y formación técnica necesaria para atender las inquietudes de sus interlocutores. Preferiblemente debiera ser el gerente o el propietario de la empresa o el encargado de negocios.

Post-Rueda de Negocios

Son las actividades que se llevan a cabo después de la ejecución del evento.

Seguimiento a los contactos realizados

Es importante que el empresario realice un seguimiento a los contactos realizados. La imagen del empresario y la de su empresa se verán afectadas positiva o negativamente, dependiendo del cumplimiento que dé a los compromisos que haya adquirido durante la rueda de negocios. El empresario debe asegurarse de enviar las informaciones solicitadas y hacer las llamadas telefónicas de seguimiento que haya planificado.

Para tener en cuenta

- La programación de la agenda comercial se realiza a través de la página Web www.turismonegocia.com.co
- Cada empresario puede inscribir máximo dos personas pero sólo tiene derecho a una agenda, bien sea que participe como comprador o vendedor.
- Los empresarios pueden participar como compradores y vendedores a la vez. Cada uno con derecho a una agenda.
- La información registrada en el formulario de inscripción será analizada y validada por un Comité Técnico que finalmente seleccionará las empresas que pueden participar de acuerdo con su perfil y con la demanda y oferta potenciales representadas en las inscripciones.
- No se deben incumplir las citas de negocios ni los compromisos pactados en ellas, hacerlo invalida para participar de futuras ruedas de negocios organizadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Finalmente es importante tener en cuenta que “Turismo Negocia” proporciona los medios para que estos encuentros se generen pero el éxito de las negociaciones y el cumplimiento

de las mismas son responsabilidad exclusiva de las partes involucradas. Cada empresa es autónoma en el manejo y programación de su agenda.