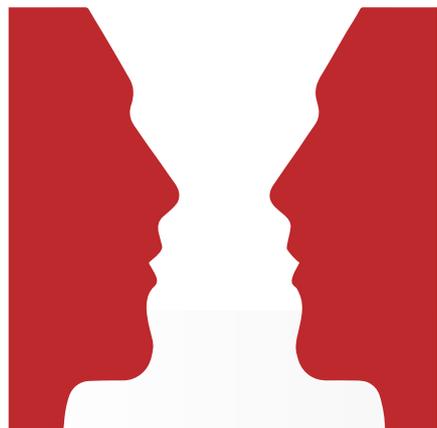


jueves, 31 de octubre de 2013

conoce **NUEVOS CLIENTES,** descubre **CÓMO TE VEN.**



Encuentro de empresas fomentado por la Asociación de Empresarios de Bergondo, la Asociación de Empresarios del Polígono de Bértoa (Carballo) y la Cámara de Comercio de A Crouña

Descubrir nuevos clientes implica romper las fronteras tradicionales del negocio, llegar a nuevos mercados, nuevos usos del producto... Pero también no desaprovechar las oportunidades más cercanas.

Conoce nuevos clientes, descubre cómo te ven es una iniciativa que busca ayudar al impulso comercial de las empresas de ambos polígonos a través de un encuentro en el que todas las empresas participantes presenten su oferta y se den a conocer al resto de invitados.

Participa en una mañana de trabajo, bajo un formato innovador que facilitará el contacto y el intercambio de información entre empresas de variados sectores. Un cóctel posterior en el que los asistentes se conocerán seguido de un planteamiento muy atractivo: cada participante dispondrá de **3 minutos para hacer una presentación de su empresa y oferta de productos/servicios** al resto de público asistente.

Ante cada presentación, **los demás** asistentes rellenarán una breve encuesta en la que **valorarán los aspectos fundamentales** de la misma, desde el atractivo del producto

presentado, la idoneidad de la misma con el tipo de público/cliente a quien se dirige, la fortaleza comercial de la presentación y el potencial interés que ha despertado y que podría cerrar un acuerdo de negocio.

Una vez realizadas todas las presentaciones, y en base a las puntuaciones recibidas por cada una en la encuesta de valoración, **será elegida** entre ellas aquella **merecedora** de una **distinción** por el impacto creado entre los asistentes.

Al mismo tiempo, **todos** los participantes **recibirán sus propios resultados**. Es imprescindible acertar en nuestra propuesta de valor, dotarla de elementos diferenciadores ante la competencia, y acertar en la forma en la que la llevamos al cliente. Pero una herramienta es imprescindible para ello: conocer cómo nos ven nuestros clientes. Sabemos cómo pensamos, pero ¿qué piensan de nosotros los clientes?

Acción promovida en el marco del Programa **“Antenas: Servicios de Proximidad para la PYME”**

organizan:



colaboran:

