



**RUEDA  
DE NEGOCIOS**

# **MIPYMES**

# **CONSEJOS ÚTILES**

1. Inscríbase lo antes posible a través de la página web de la UIP: [www.uip.org.py](http://www.uip.org.py), desde el 26 de febrero. Los cupos son limitados, inscríbase apenas sea posible.
2. Esté atento a las redes sociales de la UIP para saber cuándo puede solicitar reuniones (desde el 11 de marzo de 2024).
3. Cuando se habilite la solicitud de reuniones, aproveche para ingresar y actualizar tu perfil si es necesario.
4. Una vez dentro de la plataforma, mire los perfiles de compradores y empiece a solicitar las reuniones.
5. Revise regularmente su perfil, su correo, y responda las solicitudes que reciba, aceptándolas o rechazándolas.

### No olvide tampoco:

- Llegar a hora (30 minutos antes de su primera reunión). No haga esperar al comprador.
- Llevar al menos 50 tarjetas de presentación.
- Preparar las muestras que desee presentar a los compradores.
- Imprimir catálogos con antelación si lo considera necesario.
- Investigar a la empresa con la que desea contactar (visite su página web, redes sociales, etc. Infórmese lo máximo que pueda).
- No prometer lo que no puede cumplir.
- Cumplir con lo prometido.

### Sea capaz de responder las siguientes preguntas:

- ¿En cuántos puntos de venta está presente actualmente?
- ¿Cuáles son tus canales de venta?
- ¿Cuántas unidades de este producto es capaz de producir al mes?
- ¿Cuál es el plazo entre la orden de compra y la entrega?
- ¿Cómo garantiza la calidad?

### Observaciones:

- Es importante saber que algunos compradores pagan a 30, 60, 90 y hasta 120 días.
- Los grandes compradores tienen varias sucursales. ¿Puede proveer?
- ¿Tiene espalda financiera o manera de ampliar su capital operativo?

APOYAN

