**Ficha de Seguimiento de Ruedas de Negocios**

**Actividad**:

**Nombre de la Intervención**:

**Lugar de la sesión**:

| Temas |  | Comentarios |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **1 Convocatoria** |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 La convocatoria fue adecuada.- Tuvo orientación hacia la población focalizada, los medios de comunicación fueron adecuados, el mensaje fue claro, la cobertura cubrió a la mayoría de la población objetivo. |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 Aplicación de criterios de focalización.- Se verificó si la población inscrita cumplía con los criterios de focalización. |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 Registro de inscritos adecuado.- Se cuenta con los datos necesarios para la identificación, ubicación y caracterización de la unidad productiva y de los participantes. |  |  |  |  |  |  |
| **2. Preparación** |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Servicios de capacitación.- Los participantes cuentan con conocimientos que aseguran una participación óptima en la feria. El 100% de ellos ha participado en las capacitaciones previstas en el modelo operacional. |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 Material de apoyo a las Mipymes.- Se distribuyó de manera oportuna la agenda de entrevistas, el cuaderno de negociación y la credencial. |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 Información de Compradores.- Se proporcionó a las Mipymes información oportuna de las potenciales empresas compradoras con las que se entrevistarían: productos demandados, cantidad, calidad, ubicación geográfica, etc. |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 Información de Vendedores.- Las Mipymes contaban con información de sus productos, volumen de venta, calidad, precio. También contaban con catálogos o muestrarios. |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 Condiciones del local.- El local reunía las condiciones adecuadas: las sillas y mesas para las citas permitían un diálogo privado entre comprador y vendedor, mesas señalizadas, equipo de sonido y pantalla de TV de 40 pulgadas con información de las agendas. Su implementación fue oportuna. |  |  |  |  |  |  |
| **3. La Rueda** |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 Horario de atención.- Se cumplió con el horario de atención de la rueda. |  |  |  |  |  |  |
| 3.2 Cumplimiento de la agenda.- Los productores tuvieron sus citas según lo pactado en la agenda. |  |  |  |  |  |  |
| 3.3 Distribución de materiales de promoción.- Los materiales de promoción fueron repartidos en su totalidad y fueron suficientes. Presentaron muestras. |  |  |  |  |  |  |
| 3.4 Utilización de cuadernos de negociación.- Los cuadernos de negociación fueron utilizados adecuadamente, se almacenaron tarjetas de presentación, los datos completos de los potenciales clientes, características de las demandas (precio, cantidad, calidad, etc.) |  |  |  |  |  |  |
| 3.5 Información de compradores.- Los compradores registraron adecuadamente información sobre las potenciales compras, así como sus apreciaciones del evento. |  |  |  |  |  |  |

**Comentarios Generales**

|  |
| --- |
|  |