**Ficha de Seguimiento de Ferias Comerciales**

**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 Servicios adicionales.- Los participantes han recibido servicios para la mejora de logos, diseño para impresión de material promocional (tarjetas de presentación o brochures) y diseño o rediseño de página web. |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Material de apoyo a las Mipymes.- Se distribuyó de manera oportuna los cuadernos de negociación, la credencial, el directorio de empresas participantes, así como información de los potenciales clientes. |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 Las condiciones del stand eran las adecuadas.- Los stands eran de un tamaño adecuado, contaban con diseño de gráficas acorde a cada una de las empresas (lo que incluye fotografías y logos). Contaba con: Friso (letrero con el nombre de la empresa), iluminación interior y toma corriente para conectar al menos dos (02) enchufes eléctricos, una mesa y dos sillas para reuniones, un tacho de basura, una vitrina de exhibición para productos con llave. |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 Implementación oportuna de los stands.- Los stands estuvieron totalmente implementados al momento de iniciar el evento. |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 Presentación de productos.- Los productores implementaron totalmente la exposición de sus productos al momento de iniciar el evento.. |  |  |  |  |  |  |
| **3. La Feria** |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 Horario de atención.- Se cumplía con el horario de atención en los stands, siempre había personal para la atención. |  |  |  |  |  |  |
| 3.2 Atención efectiva.- El personal que atendía en el stand era el adecuado, conocía los productos que ofrecía, proporcionaba información correcta, era cortés y convincente. |  |  |  |  |  |  |
| 3.3 Distribución de materiales de promoción.- Los materiales de promoción fueron repartidos en su totalidad y fueron suficientes. |  |  |  |  |  |  |
| 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.) |  |  |  |  |  |  |

**Comentarios Generales**

|  |
| --- |
|  |