

SERVICIO 2.7  
AGENDA DE NEGOCIOS

PUNTO	DESCRIPCIÓN
DEFINICIÓN DEL SERVICIO	La agenda de negocios consiste en realizar citas con posibles clientes o distribuidores de su producto o servicio. El servicio es por día y consta de 4 citas, ordenadas cronológicamente y con los contactos interesados en hacer negocios con su empresa.
VENTAJAS	Ahorro del tiempo al llegar al mercado meta con una agenda ya preestablecida y contactos calificados e interesados en su producto o servicio.
BENEFICIARIOS	Empresa exportadora, empresas que quieran entrar a nuevos mercados, empresas que deseen expandirse a nuevos mercados.
TARIFA	\$800 USD por día de reuniones, sin incluir servicio de interpretación
GARANTÍA DEL SERVICIO	Nos comprometemos a realizar una agenda de negocios con contactos precalificados e interesados en su producto o servicio. <a href="#">Recibirá nuestra póliza de garantía de "No Sorpresas"</a>
REPORTES Y ENTREGABLES	<p><u>Agenda de negocios previamente confirmada que incluye:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Datos completos del contacto.</li> <li>2 Descripción detallada del prospecto.</li> <li>3 Cronograma de las citas, especificando fecha, hora y localización. Todas las citas se realizarán en la oficina del prospecto.</li> <li>4 Comentarios adicionales proporcionados por los prospectos.</li> <li>5 Seguimiento de los contactos.</li> </ol>
TIEMPO DE ENTREGA	Este servicio requiere un mínimo de 30 días hábiles.
DOCUMENTACIÓN Y FORMATOS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 <a href="#">Perfil de la empresa (formato 1)</a></li> <li>2 <a href="#">Perfil del Inversionista (formato 2)</a></li> <li>3 <a href="#">Solicitud de servicio (formato 3)</a></li> </ol>

V4 07/2017