



RUEDA DE NEGOCIOS

Donde las oportunidades encuentran a los socios correctos.



CONVIERTA EL NETWORKING EN UNA ESTRATEGIA COMERCIAL ESTRUCTURADA

Participar en una feria no es solo acumular contactos, sino cerrar acuerdos reales. La Rueda de Negocios es la plataforma de reuniones B2B diseñada para conectar empresas expositoras con compradores nacionales e internacionales previamente perfilados según sus metas comerciales.

AFINIDAD COMERCIAL

Afinidad previa de oferta y demanda.

ALTO NIVEL

Citas cara a cara con compradores reales.

ALCANCE GLOBAL

Compradores nacionales e internacionales.

TIEMPO MEJOR APROVECHADO

Citas cara a cara con compradores reales

RUTA ESTRATÉGICA DEL PROCESO DE NEGOCIOS



01. REGISTRO

Levantamiento exacto de necesidades comerciales.



02. MATCH

Cruce de datos entre oferta y demanda técnica.



03. AGENDA

Agendamiento con horarios y mesas privadas.



04. REUNIONES Y PRÓXIMOS PASOS

Encuentro presencial para evaluar propuestas y acordar seguimiento.



¿QUIÉN DEBERÍA PARTICIPAR?

- ✓ Empresas expositoras buscando acelerar ventas.
- ✓ Compradores nacionales e internacionales.
- ✓ Fabricantes, distribuidores e importadores.
- ✓ Empresas en proceso de expansión comercial.
- ✓ Organizaciones que buscan proveedores estratégicos.



BENEFICIOS

- ✓ Reuniones directas con compradores calificados.
- ✓ Optimización total del tiempo ferial.
- ✓ Apertura a nuevos distribuidores y canales.
- ✓ Oportunidades reales de exportación.
- ✓ Construcción de alianzas de largo plazo.



CLARIDAD COMERCIAL ¿QUÉ ES Y QUÉ NO?

NO

Un espacio de networking informal o una reunión abierta para entregar tarjetas al azar.

SI

Una plataforma B2B estructurada donde cada cita responde a intereses de compra y oferta previamente validados.

PAQUETE EXCLUSIVO INCLUIDO EN SU INSCRIPCIÓN



Perfilamiento Comercial

Análisis previo de compradores y oferentes.



Salón Especialmente Acondicionado

Espacio acondicionado para reuniones de negocios.



Apoyo en la gestión de la agencia

Orientación para coordinar sus reuniones y dar seguimiento a su agenda.

INDICADORES DE ÉXITO (KPIs)

Reuniones B2B Concretadas: Cantidad de citas de negocios sostenidas durante el evento.

Calidad de Prospectos: Solicitudes de cotización y propuestas formales enviadas post-feria.

Negocios & Alianzas: Acuerdos iniciados y proyección de cierre comercial efectivo.

MULTIPLIQUE EL VALOR DE SU ASISTENCIA

Combine la Rueda de Negocios con

Stand IPLAS | Business Match | Business Lounge | Finance Connect | Ignite Stage | Media Room | Academia IPLAS.

Registre su oferta o necesidad de compra y consulte las condiciones para integrar su agenda B2B.



¡Asegure su agenda B2B hoy mismo!

Los grandes negocios no empiezan con una tarjeta de presentación; empiezan con la reunión correcta.

**Guayaquil – Ecuador
28 SEPTIEMBRE - 01 OCTUBRE**

 **+593 98 376 5593**  **coordinacion@aseplas.ec**
 **www.iplasecuador.com**