¿Cómo sacar el máximo partido de tu participación en un Brokerage Event (B2B)?

1

¿Qué es un brokerage event?

Los Brokerage events (también llamados B2B – business to business- o matchmaking events) son eventos que se basan principalmente en la siguiente idea: reunir a un grupo de personas de diferentes países y distintas organizaciones durante un corto período de tiempo, con la finalidad de generar redes flexibles y efectivas. Te permitan detectar posibles socios de cooperación y ampliar tus redes estableciendo nuevos contactos. Se suelen organizar en el marco de grandes ferias. [Ver video](https://www.youtube.com/watch?v=ZfKhDN2d4-M)

Selecciona tus potenciales socios

Ya has completado tu perfil, ahora haz una [búsqueda activa de potenciales](https://youtu.be/FKTOO04jNIw) socios en el apartado **meetings**, que te da acceso al apartado de **participantes**. Puedes filtrar por países, tipo de perfil, áreas de actividad. O puedes consultar el **marketplace** que te da acceso a las oportunidades publicadas por otros. Cuando visualizas cada oportunidad se activa la opción de solicitar entrevista. No esperes al último momento para solicitar entrevistas, los perfiles más solicitados cierran antes sus agendas.

**2**

3

Comunica tu participación y ponte al día de las novedades

Una vez que ya tienes tu perfil creado, comunica tu participación en el evento para atraer a futuros socios. Pregunta por el hastag del evento para obtener información del mismo y las oportunidades internacionales para tu sector.

Registro:tú perfil de cooperación es tu tarjeta de presentación

Intenta que sea claro, conciso y completo y recuerda que tiene que estar escrito en inglés. Es fundamental que además de los datos de tu organización incluyas una o varias oportunidades- **marketplace ítem** (+add product/service, partnership, Project cooperation, investment opportunity, request). P.ej.: [Request](https://cycling-europe.b2match.io/participants/40#432362), [Rewards for cycling](https://cycling-europe.b2match.io/participants/64#430923)

4

5

6

Prepara la entrevista

Las entrevistas tienen una duración aproximada de 20 minutos (unos 10 minutos por participante), prepáralas de antemano para poder facilitar información de cada una de tus oportunidades.

Durante la entrevista

Si lo que presentas es una invención, céntrate en cuáles son sus beneficios, en vez de en qué la hace técnicamente nueva Por otro lado, en estas reuniones iniciales es aconsejable no compartir información confidencial. Marca tu material escrito con avisos de “copyright” para concienciar a terceros de tus derechos.

Después del encuentro empresarial

En las negociaciones para asociarse, tras los contactos que has hecho te puede interesar suscribir acuerdos de confidencialidad. Si decides comenzar actividades en un nuevo país, ten en cuenta la planificación de los derechos de propiedad industrial. Para más información al respecto, puedes consultar la siguiente guía: <https://iprhelpdesk.eu/sites/default/files/documents/EU-IPR-Guide-IP-and-Contracts-ES.pdf>

7

Benefíciate de nuestros servicios

Después del evento ponte en contacto con nuestras oficinas para trasladarnos tu experiencia y para beneficiarte de los [servicios gratuitos](https://www.idepa.es/innovacion/enterprise-europe-network-asturias) que te proporciona la red.

Te facilitaremos toda la información necesaria para obtener el máximo beneficio de la participación en el evento:

✉Clara García: [clara@idepa.es](mailto:clara@idepa.es) / ✉Mónica Díaz: [mdiaz@idepa.es](mailto:mdiaz@idepa.es) / Tfno.: 985 98 00 20

8

5