

Detalles de Eventos y Beneficios Estratégicos – ExpoLAT 2025

1. Eventos de Networking

Evento 1 de Networking: 1. “De la Finca al Paladar: Oportunidades para Productos de Origen en el Mercado Suizo”

Objetivo:

Explorar cómo los productos con fuerte identidad de origen (como café, cacao, superfoods, artesanías o productos orgánicos) pueden posicionarse en Suiza, destacando el valor del storytelling, sostenibilidad y denominaciones de origen.

Incluye:

- Participación de expertos en comercio ético, certificaciones y trazabilidad
- Casos de éxito de productos latinoamericanos ya presentes en Europa
- Contactos clave: distribuidores gourmet, tiendas especializadas, cadenas horeca

Evento 2 de Networking: “Conectando Sabores: Encuentro de la Industria del Café, Cacao y Chocolate”

Objetivo:

Reunir a proveedores de café y cacao de LATAM con marcas suizas de chocolate, tostadores, baristas, distribuidores y emprendedores gastronómicos.

Incluye:

- Rondas de presentación entre productores y actores clave de la industria suiza
- Invitación a asociaciones cafeteras, chocolateras y escuelas gastronómicas suizas
- Degustaciones y minidemos para fomentar conexiones sensoriales y comerciales

Evento 3 de Networking: “Escalando Internacionalmente: Cómo Preparar tu Producto para Exportar a Europa”

Objetivo:

Conectar a expositores con asesores, importadores y distribuidores que puedan ayudarlos a adaptar su producto a los estándares del mercado europeo.

Incluye:

- Tips sobre empaque, certificaciones, logística y etiquetado
- Asesoría exprés con expertos (formato tipo speed consulting)
- Invitados: consultores de comercio exterior, plataformas ecommerce B2B, cámaras binacionales

Todos los eventos de networking incluyen:

1. Un cóctel de bienvenida durante el evento y botanas.
2. Participación de invitados VIP, expositores y moderadores.
3. Espacio exclusivo con registro previo y lista de participantes validada.

2. Talleres de Formación

Taller Online Previo al Evento

- Tema: “Cómo aprovechar ferias para generar contactos valiosos”
 - Modalidad: Virtual (grabado o en vivo)
 - Duración: 45 minutos
 - Objetivo: preparar a los expositores para maximizar sus resultados en ExpoLAT
- Costo individual en caso de no contratar con paquete:

- Acceso individual: 100 CHF
- Acceso de grupo (5 personas): 300 CHF

Taller Presencial Durante el Evento

- Tema: “Estrategias para vender en línea y acceder a nuevos mercados”
 - Modalidad: Presencial
 - Ponentes invitados: expertos en ecommerce, importación y logística
- Costo individual en caso de no contratar con paquete:

- Acceso individual: 300 CHF
- Acceso de grupo (4 personas) 1000 CHF

3. Pitch Comercial

- Formato: Presentación de 5-15 minutos en el escenario principal
- Público objetivo: compradores, prensa y asistentes generales
- Puede exponer material visual
- Espacio limitado por día

Costo individual en caso de no contratar con paquete:

- Desde 450 CHF dependiendo día y hora

4. Sistema de Conexión con Visitantes

- Código QR personalizado en cada stand
 - Página de contacto con datos del expositor y formulario digital
 - Tarjeta digital que los asistentes a la feria pueden descargar con un click (vCard)
 - Sistema de matchmaking basado en intereses seleccionados durante el registro
- Costo individual en caso de no contratar con paquete:

- Código QR y página de contacto (no vCard, no acceso al sistema de matchmaking) : 100 CHF
- El sistema de vCard y matchmaking no es posible adquirirlo por separado.

5. Menciones en Campañas de Comunicación

- Inclusión destacada en correos pre-evento a expositores (4 boletines informativos)
- Participación en 3 newsletters posteriores al evento (a asistentes y expositores)
- Mini entrevista grabada para promoción en redes sociales (3 minutos máximo)

Costo individual en caso de no contratar con paquete:

- Inclusión destacada en un correo pre-evento a expositores: 80 CHF
- Participación en 3 newsletters posteriores al evento: 350 CHF
- Mini entrevista para redes sociales: 150 CHF