

GLOSARIO

CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE PRODUCTOS MASIVOS

Son aquellas campañas que invierten preferentemente en técnicas de imagen o publicidad, consistente en folletería o anuncios televisivos o radiales dirigidos a una audiencia masiva.

CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES O SERVICIOS

Son campañas en las que las inversiones promocionales se inclinan a las relaciones públicas.

RUIDOS CULTURALES

Interpretación inapropiada del lenguaje no verbal. Ejemplos: mala comunicación telefónica, sitio web en un idioma diferente al del mercado meta, etc.

ESPONSORIZACION

Es una de las facetas de la comunicación que implica patrocinar un acontecimiento, es decir hacerse cargo de parte de los gastos de organización.

FERIAS GLOBALES

Son aquellas en las que se combina la participación empresarial con actividades culturales para popularizarlas y convertirlas en acontecimientos trascendentes.

FERIAS SECTORIALES

Son aquellas que se especializan en una gama de productos o sector industrial. Son visitadas por menor número de personas, pero el número de transacciones comerciales termina siendo mayor.

FERIAS NACIONALES, REGIONALES Y LOCALES

Son aquellas en que se define el tipo de expositores en función de su pertenencia geográfica.

FERIAS INTERNACIONALES

Según la "Unión des Foires Internationales" son aquellas que los expositores extranjeros alcanzan a un porcentaje superior al 20% del total de expositores. El 20% de la superficie alquilada lo será a expositores extranjeros y el número de visitantes extranjeros será superior al 4%.

MISIONES COMERCIALES EXPORTADORAS

Son grupos de empresarios exportadores que deciden visitar en forma conjunta uno o varios mercados del exterior.

MISIONES COMERCIALES INVERSAS

Son grupos de empresarios importadores que deciden visitar un mercado oferente para abastecerse de productos, utilizando el poder de negociación que les otorga el integrar una misión conjunta.

MISIONES COMERCIALES PRIVADAS

Son grupos de empresarios que sin apoyo gubernamental visitan un país extranjero para concretar negocios en el exterior. La alianza se cristaliza como consecuencia de la necesidad de abaratar costos de organización y traslado.

MISIONES COMERCIALES PUBLICAS

Son viajes de negocios organizados por las áreas de gobierno con responsabilidad en la promoción de exportaciones que tienen como objetivo dar un marco político a los negocios en el exterior. En muchos casos participan empresas locales exitosas o con trayectoria en el exterior, que colaboran en la venta de la imagen país.

RUEDA DE NEGOCIOS

Se conoce con este nombre el espacio en que se reúnen un grupo de empresarios originarios de un país extranjero y otro grupo de empresarios locales, tales como fabricante, mayoristas, usuarios, intermediarios, etc. Previamente un organizador público o privado ha realizado el cruce de entrevistas para que la rueda sea exitosa.