

**Krok
za krokom**
een@sbagency.sk

AKO VYŤAŽIŤ Z OSOBNÉJ ÚČASTI NA B2B PODUJATÍ ČO NAJVIAC



1. Skontaktujte sa s vaším lokálnym **EEN partnerom** - www.een.sk.
2. Vyberte si vhodné **podujatie**.
3. Vyplňte **kooperačný profil**, je to vaša vizitka.
4. Urobte si prehľad o **potenciálnych partneroch**, s ktorými by ste sa chceli na podujatí stretnúť.
5. Budte zdvorilí, ešte pred ukončením registrácie **reagujte na žiadosti o stretnutia**, či už pozitívne alebo negatívne.
6. Odkomunikujte si vašu účasť na podujatí na rôznych **komunikačných kanáloch**. Pravdepodobnosť registrácie ďalších vhodných obchodných partnerov bude vyššia.
7. Pripravte si asi **3-minútový pitch**,

aby ste sa efektívne odprezentovali, ale neoberali sa o čas v rámci 15 – 20 minútových stretnutí.

8. **Budte dochvilní!** Dôsledne dodržujte rozpis, ak niečo nestíhate informujte protistranu i organizátorov.
9. Po podujatí dajte **spätnú väzbu** svojmu EEN konzultantovi.
10. Požiadajte o ďalšie **bezodplatné služby** jednej z najväčších sietí na podporu podnikania a inovácií pre MSP – **Enterprise Europe Network**.

Tento leták vydáva Slovak Business Agency v rámci iniciatívy Enterprise Europe Network, spolufinancovaný Európskou komisiou. Obsah tohto letáku nepredstavuje názor ani oficiálne stanovisko Európskej komisie, EASME alebo ďalších európskych inštitúcií.