

GUIA PARA PARTICIPACION EN EVENTOS EXTERNOS AIESEC EN COLOMBIA

El propósito de este booklet es lograr brindar una guía y/o soporte sobre la forma en que las entidades locales pueden participar en eventos externos como representantes de AIESEC en Colombia. Así como también, se propondrán algunas estrategias para la difusión estratégica de la participación de AIESEC en los mismos.

Como debo conseguir el participar en eventos?

Dentro de la estructura de MKT de cada entidad local debe haber un responsable de Relaciones Publicas de dicha entidad. Esta persona tendrá como una de sus tareas en su descripción de trabajo el buscar eventos que permitan tanto posicionamiento de la marca AIESEC, como oportunidades donde se puedan promover los programas de la organización.

Algunas recomendaciones de como buscar participación en eventos estratégicos son:

- Alianzas estratégicas con entes gubernamentales para participación en sus eventos.
Por ejemplo: alcaldías y gobernaciones
- Alianzas estratégicas con agremiaciones y/o clústeres para participación en sus eventos.
Por ejemplo: agremiaciones de sectores económicos, agremiaciones de fundaciones, etc.
- Alianzas estratégicas con entes reguladores, promotoras y de control para participación en sus eventos. Por ejemplo: Cámaras de Comercio, ProExport, etc.
- Alianzas estratégicas con empresas específicas del interés del LC para participación en sus eventos. Por ejemplo: empresas de la segmentación de los programas ICX.

Es importante destacar que con alianzas con gobiernos, agremiaciones, clústeres, entidades reguladoras, promotoras y de control no solo se puede tener acceso a los eventos organizados por estas mismas entidades, sino también tener acceso a bases de datos y empresas aliadas a estas.

Como debe ser la participación de AIESEC en un evento externo?

La participación de AIESEC en un evento debe ser enmarcada en el profesionalismo que caracteriza nuestros programas y lo que ofrecemos, pero sin perder el espíritu joven y fresco que caracteriza nuestra membresía y que refleja finalmente nuestra esencia. Dentro de las formas de participación de la organización en eventos externos tenemos:

- Stand: Tener un espacio que permita montar un stand adecuado al tipo de evento al que se asiste, donde se pueda brindar información adecuada y ser vocero de la marca. – Para mayor información de cómo debe ser el stand dirigirse a: Guía estandarización de stand AIESEC en Colombia-.
- Charla: Tener un espacio donde AIESEC a través de algún o algunos representantes puedan ejercer el rol como ponente/expositor dentro del evento. Es importante durante la charla

vender AIESEC, mostrar sus beneficios y el como la organización realmente crea agentes de cambios y genera un impacto positivo en la sociedad. Recordar mencionar al menos 1 experiencia de showcase.

- Asistente (Hacer lobby): Tener un espacio de interacción con los demás asistentes al evento, donde se pueda identificar clientes potenciales para ofrecer los programas de la organización. Es importante en este punto tener tarjetas de presentación y portafolios con una oferta específica y donde se muestren los beneficios.
- Aliado estratégico: Tener la oportunidad de volverse estratégico para la realización de evento. Ya sea soportando con talento humano (staff), difusión masiva (promoción) o sencillamente ofrecer nuestros programas como beneficios.

Quien debe estar en el evento?

La persona o las personas que representen a AIESEC en eventos externos en deben tener completo conocimiento de la organización tanto en términos generales de AIESEC como del programa que se estén ofreciendo en el evento. Es importante destacar que estas personas deben estar bien presentadas y arregladas. Para el caso de eventos estrictamente GIP se recomienda que estén vestidos con ropa formal haciendo alusión al profesionalismo que representan, mientras que si son eventos más masivos si es posible que luzcan camisetas de AIESEC o vestimenta un poco más casual. Recodar siempre estar peinado, afeitado en caso de los hombres, con las uñas de las manos arregladas y un maquillaje sutil en el caso de las mujeres.

Eventos IGIP, OGIP, IGCDP

A las mujeres se les recomienda usar un tacón prudente puesto que gran parte del tiempo estarán de pie y la idea es que luzcan regias pero lo más cómodas posibles. Igualmente, utilizar blusas con escotes no tan pronunciados o faldas y vestidos no tan cortos que imposibiliten el sentarse o que incomoden porque deben estarle bajando. En el caso de los hombres, utilizar zapatos cerrados formales que estén limpios y en el caso de llevar correa que esta luzca bien junto a los zapatos. Si se luce una corbata que esta sea sobria (no muñequitos o colores fluorescentes).

Eventos OGCDP, TM, HOUSING

Se recomienda utilizar zapatos cerrados (no tenis, ni sandalias). Además, en caso de vestir camisetas AIESEC asegurarse que todas las personas asistentes al evento lleven la misma camiseta, esto para transmitir un solo mensaje.

Si es posible invitar a los trainees a que hagan presencia también en el evento, pues estos son programas que refuerzan el carácter internacional donde una venta directa esla clave.

Como debo entregar la información?

La información que se brinde tanto de AIESEC como de sus programas debe estar estandarizada a nivel nacional para así manejar en todo el país el mismo discurso de venta. Ya factores como descuentos, promociones, concursos y demás variaran dependiendo cada entidad local.

Es importante resaltar que el discurso de venta aunque sea el mismo producto, variara dependiendo el evento dado que no resultan ser los mismos beneficios ni los mismos factores de decisión para todo los segmentos de mercado. Por ejemplo: en un evento de ingenieros debe vendersele diferente que a un evento con administradores dado que el mismo programa para ambos puede representar beneficios diferentes.

Evento GIP

Debe ser un discurso de venta enfocado a los beneficios profesionales que adquiere el participante por tomar un intercambio con OGX y como esto lo vuelve un mejor perfil en el mercado. En la caso de ICX debe proyectarse netamente la rentabilidad y porque aliarse con AIESEC es una inversión inteligente.

Evento GCDP

Debe ser un discurso de venta enfocado a la experiencia multicultural que obtiene el participante que decide tomar su experiencia OGX, así como el impacto que este logra generar en la comunidad en la que va a trabajar. En caso puntual ICX debe enfocarse al impacto social que la persona causara en una comunidad y además el impacto que se genera en todo los alrededores de esa persona que decide vivir su experiencia.

Que estrategias debo usar para difusión estratégica de la participación de AIESEC en el evento?

Dependiendo el tipo de evento y el sector específico, la forma de divulgación de la participación de AIESEC variara adecuándose al público al que queremos informar de la participación. Por ejemplo: no será la misma forma de difusión profesional y sobria de participación de AIESEC en una feria empresarial que la forma de divulgación masiva y guerilla de un evento del gobierno con jóvenes de la ciudad.

Sin embargo, algunas formas estándares de divulgación son:

- Free Press: Con esto llegamos a diferentes públicos objetivos como lectores de prensa, radioescuchas y televíidentes.
- Redes Sociales: Con esto llegamos a los diferentes públicos objetivos que convergen en el internet y las redes sociales.
- Rueda de Prensa: Con esto llegamos a los diferentes públicos objetivos como periodistas y la prensa.