

## **Técnicas de protección y negociación para un alimento innovador en Ecuador:**

### ***Técnicas de Protección***

1. Patente de Invención: Registrar la fórmula o el proceso de producción del alimento innovador como una patente de invención. Esto te da el derecho exclusivo de producir y comercializar el producto durante un período determinado (generalmente 20 años).

Costo aproximado: \$500-\$1,000

2. Registro de Marca Comercial: Registrar el nombre y el logotipo del alimento innovador como una marca comercial. Esto te da el derecho exclusivo de usar la marca y te protege contra la competencia desleal.

Costo aproximado: \$200-\$500

3. Secreto Comercial: Mantener la fórmula o el proceso de producción del alimento innovador como un secreto comercial. Esto te permite proteger tu inversión en investigación y desarrollo sin tener que revelar la información confidencial.

Costo aproximado: \$0 (ya que se trata de mantener la información confidencial)

### ***Técnicas de Negociación***

1. Acuerdos de Confidencialidad: Establecer acuerdos de confidencialidad con los proveedores, distribuidores y otros socios comerciales para proteger la información confidencial sobre el alimento innovador.

Costo aproximado: \$0 (ya que se trata de un acuerdo contractual)

2. Licensing: Ofrecer licencias para que otros productores o distribuidores puedan producir y comercializar el alimento innovador. Esto te permite generar ingresos adicionales y expandir la presencia del producto en el mercado.

Costo aproximado: \$1,000-\$5,000 (dependiendo del tipo de licencia y las condiciones del acuerdo)

## **Técnicas de ventas para la prospección y negociación con los clientes para un alimento innovador en Ecuador:**

### ***Técnicas de Prospección***

1. Técnica de la Pregunta Abierta: Utiliza preguntas abiertas para entender las necesidades y preferencias de los clientes potenciales. Por ejemplo: "¿Qué tipo de alimentos innovadores está buscando?" o "¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al momento de elegir un alimento innovador?".

### ***Técnicas de Negociación***

1. Técnica del Valor Agregado: Destaca los beneficios y el valor agregado que ofrece tu alimento innovador en comparación con la competencia. Por ejemplo: "Nuestro alimento innovador es más saludable y nutritivo que los productos similares en el mercado".

2. Técnica de la Oferta Personalizada: Crea ofertas personalizadas para cada cliente potencial, basadas en sus necesidades y preferencias específicas. Por ejemplo: "Tenemos una oferta especial para ti, que incluye un descuento del 10% en tu primer pedido".

3. Técnica de la Demostración: Ofrece demostraciones o degustaciones de tu alimento innovador para que los clientes potenciales puedan experimentar su calidad y sabor. Por ejemplo: "¿Quieres probar nuestro alimento innovador? Tenemos una degustación gratuita para ti".

4. Técnica de la Garantía: Ofrece una garantía de satisfacción para los clientes que compran tu alimento innovador. Por ejemplo: "Si no estás satisfecho con nuestro alimento innovador, te devolvemos el dinero".

**LA CLAVE PARA CERRAR UNA VENTA ES ENTENDER LAS NECESIDADES Y PREFERENCIAS DEL CLIENTE Y OFRECER UNA SOLUCIÓN QUE SE ADAPTE A SUS NECESIDADES.**