

Conferencia de Negocios Latinos el sábado 24 de junio de 2017

Únete al Centro Hispano de Negocios de SBDC de Maryland

SÁBADO 24 DE JUNIO, 2017

8 AM – 2 PM

¡Regístrate Ya!

LatinoBC.Eventbrite.com



Las proyecciones indican que las empresas de los Hispanos van a crecer hasta superar los 4.25 millones en los próximos años, lo que nos convierte en la porción de la economía de los EEUU de mayor crecimiento. Las empresas Hispanas están creando fuentes de trabajo 2.5 veces más rápido que todas las demás empresas en los EEUU acelerando así la expansión económica y aumentando el poder de consumo de los Hispanos.

Esta conferencia es para cualquier persona interesada en saber como impactará el crecimiento de la comunidad Latina de negocios la economía local y regional de Washington D.C./Baltimore. Escuche de primera mano a una lista de oradores extraordinarios que tratarán los temas más importantes y las oportunidades para el grupo de expansión económica más grande desde los Baby Boomers.

Adicionalmente, participe en seis sesiones de entrenamiento que cubrirán temas tales como la construcción, la venta al detal, catering, procura en el sector público/privado, gestión de negocios y mercadeo. Estas sesiones proporcionarán a los participantes información importante y relevante que pueden poner en práctica de forma inmediata para hacer crecer sus negocios.

Si tiene alguna pregunta, por favor contacte a Ruth Chávez RChavez@umd.edu (202) 763-1447

SESIONES DE ENTRENAMIENTO

Catering 101: ¡Escucha la historia de un negocio exitoso de restaurantes, catering, y eventos!
Fase Uno: Registro de la empresa
Fase Dos: Ubicación y negociación del contrato
Fase Tres: Costo y manipulación de los alimentos
Fase Cuatro: Mercadeo y como adquirir su primer cliente

“¿Cómo escribir una propuesta ganadora?” Parte Uno
Parte I: Elementos técnicos y de Gestión
(Taller para compañías de servicio)

“¿Cómo escribir una propuesta ganadora?” Parte Dos: Presupuesto
Mejores prácticas para los contratos comerciales
¿Cómo hacer un estimado o una cotización?

La transición de empleado a empleador
Ventajas y desventajas de trabajar como un contratista independiente.
Planificación para mantener el buen desempeño.
Estimados: ¿Cuánto debo cobrar por el proyecto?

Fianzas y seguros para contratistas nuevos y Empresarios
¿Cómo comenzar el proceso de obtener un bond?
¿Cómo es el proceso de calificación previa?
Recursos locales para bonding y apoyo financiero para contratistas nuevos

¡Haz que tu negocio crezca de forma Viral!
¿Cómo ser único y crecer rápidamente?
¿Dónde invertir el dinero en este tipo de mercadeo?
¿Qué es el trolling?



Dirección:
Samuel Riggs IV Alumni Center
7801 Alumni Drive
College Park, MD 20742
University of Maryland

Latino Business Conference on Saturday, June 24, 2017

Maryland Small Business Development Center Hispanic Business Center

SATURDAY JUNE 24, 2017

8 AM - 2PM

Register Today!

LatinoBC.Eventbrite.com



Hispanic-owned businesses are projected to surge to more than 4.25 million in the coming years making it the **fastest growing** portion of the U.S. economy. Hispanic businesses are creating jobs 2.5 times faster than all U.S. businesses thereby accelerating economic expansion and increasing Hispanic consumer spending power.

This Conference is for anyone interested in how the Latino Business community growth will impact the local Washington D.C./Baltimore regional economy. Hear first-hand from a list of impressive speakers about the significant issues and opportunities for the biggest economic expansion since the Baby Boomers.

In conclusion of the speaker's portion of the event, six special breakout sessions covering topics such as Construction, Retail, Catering, Public/Private Procurement, Business Management and Marketing. **These sessions will provide attendees important, relevant information they can use immediately to grow their business.**

CONFERENCE BREAKOUT SESSIONS

Catering 101:

Hear the story of a successful food vendor!

Phase One: Registration of the Business

Phase Two: Location and Negotiating a Contract

Phase Three: Food Cost and Handling

Phase Four: Marketing and Acquiring your first Client

"How to Write a Winning Proposal?"

Pt. One

Part I: Technical Element and Management
(Workshop for service based companies)

"How to Write a Winning Proposal?"

Pt. Two

•Best methods and practices for commercial contracts

•How to build an estimate or quote?

Transitioning from Employee to Entrepreneur

•Pros and cons of performing work as an independent contractor.

•Planning to maintain past performances.

•Estimates: What should you charge for the work?

Bonding and Insurance for New and Emerging Contractors

•How to begin the process of obtaining a bond?

•What is the pre-qualification process?

•Resources for local bonding and financial support for emerging contractors

Make your Business Go Viral!

•How going "Viral" will make you unique

•Where dollars are being spent on this type of marketing

•Corporate trolling, why should you know about it



Samuel Riggs IV Alumni Center

7801 Alumni Drive

College Park, MD 20742

Contact: Ruth Chavez

rchavez@umd.edu (202) 763-1447