



Guía Feria Virtual Empresas Simuladas SEFED

Guía Feria Virtual

El próximo 27 de febrero 2024 la Fundación Inform organiza la **VI Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas – #Virtual SEFED**

Este documento es una guía para ayudar en el proceso de participación en ferias virtuales en las que las empresas simuladas de la Red SEFED y PEN Worldwide se conectan entre sí para negociar, comprar y vender sus productos y servicios a través de sesiones de ventas por videoconferencia.

Fechas		27 de febrero de 2024
Horarios		De 10 a 19h
Web Feria		https://virtualsefed.weebly.com

Índice

1

ANTES DE LA FERIA – pág. 4

1. Registro en el Portal de Ferias
2. Reserva del stand: registro de ubicación
3. Cómo preparar la Feria
4. Terminología
5. Cómo organizar la videoconferencia

2

DURANTE LA FERIA – pág. 15

1. Cómo acceder a la Feria
2. Valoración de la experiencia
3. Informe de asistencia
4. Recomendaciones para la videoconferencia
5. Utiliza redes sociales y gana premios virtuales

3

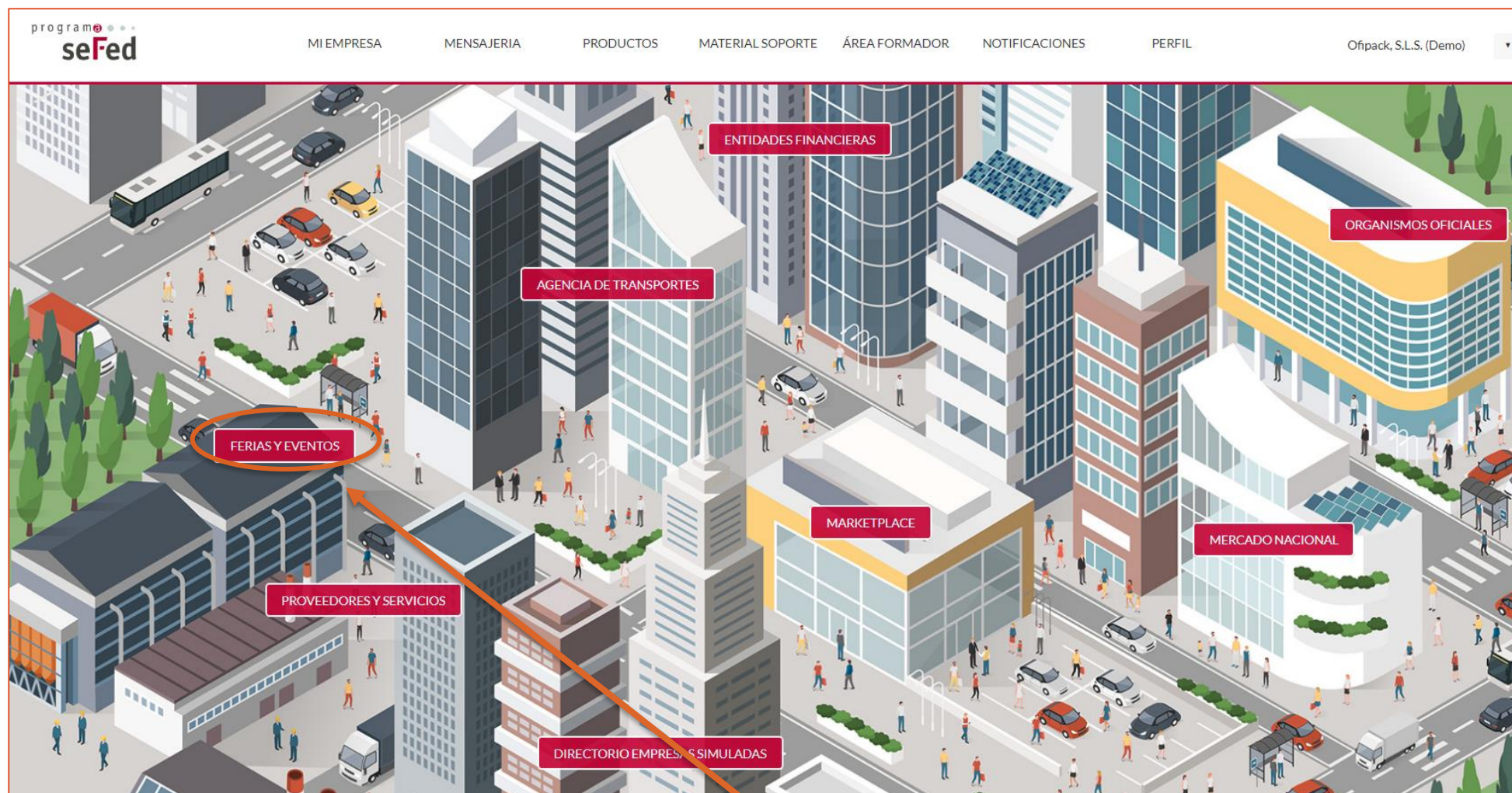
INFORMACIÓN DE UTILIDAD – pág. 17

1. Cómo utilizar las *breakout rooms*
(no es obligatorio, pueden utilizarse distintos enlaces a videoconferencias)

Antes de la FERIA

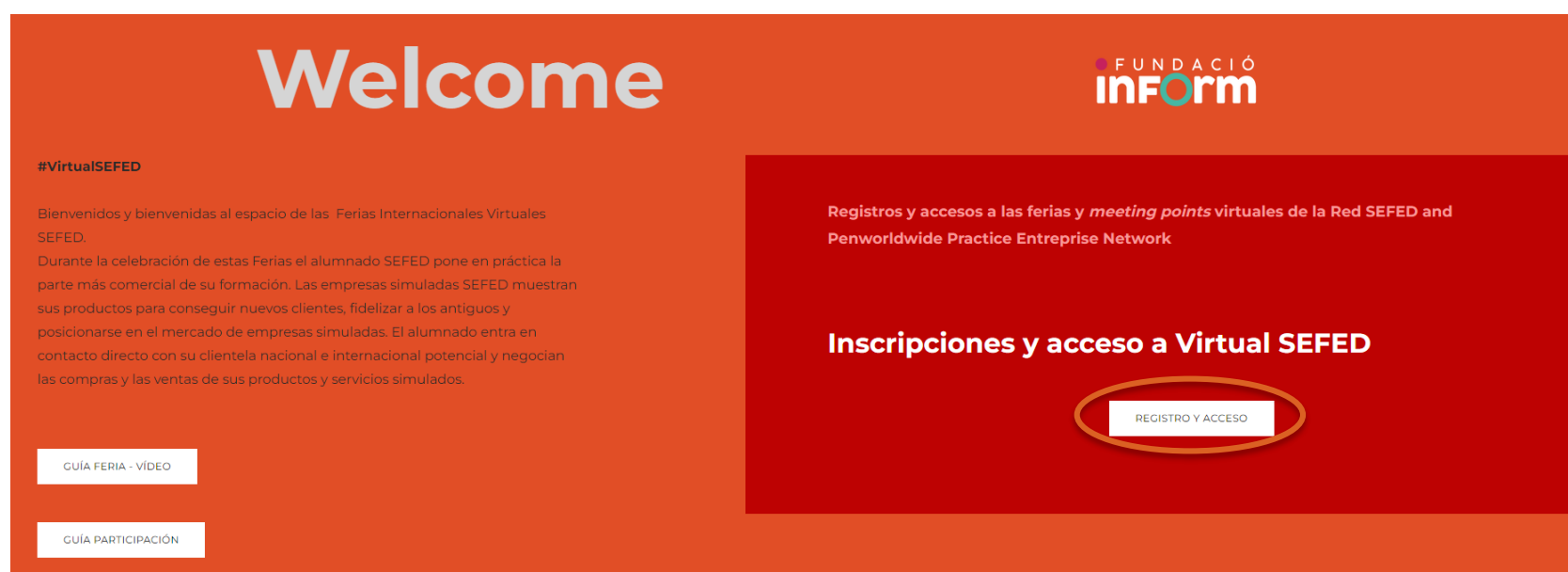
1. REGISTRO EN EL PORTAL DE FERIAS

El Portal de Ferias es el espacio donde se puede acceder a las ferias nacionales, regionales, internacionales, *meeting points* o encuentros comerciales en general. El proceso de registro es el siguiente:



Se accede a la web de la Feria Virtual SEFED desde el apartado “Ferias y Eventos” de la Ciudad Virtual y pulsamos la opción “Feria Virtual SEFED”

En la parte inferior de la web se encuentra el enlace a la pantalla de registro:



Se muestra la pantalla siguiente en la que se puede acceder al registro:



Registro de empresa => Se precisa crear una **"cuenta de Expositor"** para que ésta esté de alta en el sistema (este trámite sólo se realiza la primera vez que se accede al programa. Para ferias posteriores la empresa podrá reservar el estand directamente).



Una vez cumplimentada la información: **Nombre completo** (nombre de la empresa simulada), **Código ES** (código EUROOPEN de su empresa) y **Contraseña** (indicar la que se quiera, de 8 caracteres mínimo) clicar sobre el botón **Crear una cuenta de ES**. Tras enviar este formulario, **la empresa recibirá un correo electrónico** (a la cuenta de correo de la empresa simulada que figura en la base de datos de PEN WORLDWIDE) **con el enlace de activación** correspondiente para entrar en el portal de Ferias.

Para acceder como empresa, se deberán introducir las siglas **TF-** (y el código **EUROOPEN de su empresa simulada**) y la **contraseña escogida**.

La cuenta de empresa sólo se crea para poder hacer la reserva del estand de la empresa (ubicación).

Cuenta de Expositor

programa...
seFed

Las Ferias Virtuales SEFED

Nueva Cuenta de Expositor

Nombre completo

Código ES de su Empresa Simulada

Contraseña

Por favor, elija una contraseña razonablemente segura de 8 caracteres o más para proteger el acceso a su cuenta

Después de enviar este formulario, le enviaremos un enlace de activación de cuenta a la dirección de correo electrónico de su Empresa Simulada.

[Crear una cuenta de ES](#)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.

Registro de visitantes => Una vez esté registrada la empresa todo el alumnado y profesorado deberá registrarse individualmente mediante una **"cuenta de Visitante"**

programa...
seFed

Las Ferias Virtuales SEFED

Inscribirse

[Pertenezco a una Empresa Simulada y quiero crear una cuenta de Expositor](#)

[Pertenezco a una Empresa Simulada y quiero crear una cuenta de Visitante](#)

[Soy un visitante externo \(tengo un código de visitante\) y quiero crear una cuenta de Visitante](#)

¿Ya tiene una cuenta de Visitante/Expositor? Haga clic [aquí](#) para ir a la página de Inicio de Sesión.

¿Necesita ayuda? Correo electrónico communication@inform.es

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.



Cuenta de visitante

Cumplimentar la información que se solicita:

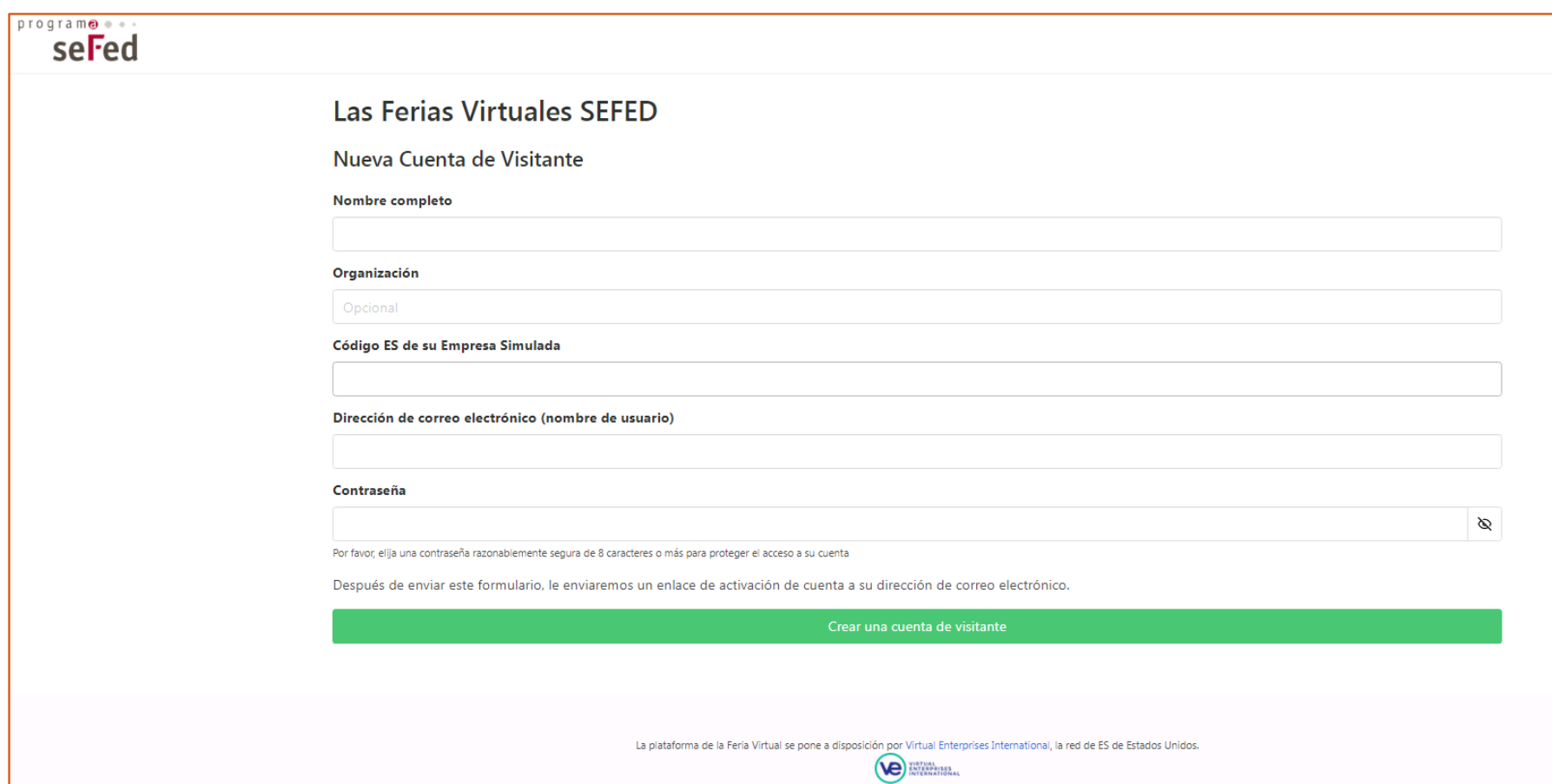
Nombre completo: Nombre y apellidos del alumnado o profesorado visitante

Organización: Nombre de la empresa simulada a la que se pertenece

Código ES: Código EUROPEN de su empresa simulada

Dirección de correo electrónico: Correo personal del visitante

Contraseña: Indicar la que se quiera, de 8 caracteres mínimo



The screenshot shows a web form titled "Las Ferias Virtuales SEFED" with the sub-heading "Nueva Cuenta de Visitante". The form includes the following fields and instructions:

- Nombre completo:** A text input field.
- Organización:** A text input field with the placeholder text "Opcional".
- Código ES de su Empresa Simulada:** A text input field.
- Dirección de correo electrónico (nombre de usuario):** A text input field.
- Contraseña:** A password input field with a visibility toggle icon.

Below the fields, there is a note: "Por favor, elija una contraseña razonablemente segura de 8 caracteres o más para proteger el acceso a su cuenta." and another note: "Después de enviar este formulario, le enviaremos un enlace de activación de cuenta a su dirección de correo electrónico." At the bottom of the form is a green button labeled "Crear una cuenta de visitante".

At the bottom of the page, there is a small footer: "La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos." and the logo for "VIRTUAL ENTERPRISES INTERNATIONAL".

Una vez cumplimentada la información clicar sobre el botón **Crear una cuenta de visitante**.

Tras enviar este formulario, **el visitante recibirá un correo electrónico** a su cuenta personal **con el enlace de activación** correspondiente para entrar en el portal de Ferias.

Para acceder al portal se deberá introducir la dirección de correo electrónico y la contraseña escogida.

Se deberá abrir una cuenta para cada persona que acceda a la Feria, es decir, alumnado y profesorado.

Esta es la pantalla previa en la que se deberán identificar antes de acceder al portal de Ferias.

programa

Nombre usuario/a

Expositores: ingrese TF-[el código ES de su Empresa Simulada], por ejemplo TF-ES01ABC0001.
 Visitantes: ingrese su dirección de correo electrónico.

Contraseña

Iniciar sesión

[¿Ha olvidado su contraseña?](#)

[¿Todavía no tiene una cuenta de Visitante o de ES? Crear una cuenta](#)

Idioma: [Català](#) [Inglés](#) [Español](#)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por [Virtual Enterprises International](#), la red de ES de Estados Unidos.

El sistema también permite posteriormente extraer informes de asistencia.

Tanto en el registro como **EMPRESA** o como **VISITANTE**, en caso de olvidar la contraseña el sistema permite reiniciar con una de nueva.

programa

Las Ferias Virtuales SEFED

Reiniciar contraseña

Nombre usuario/a

Expositores: ingrese TF-[el código ES de su Empresa Simulada], por ejemplo TF-ES01ABC0001.
 Visitantes: ingrese su dirección de correo electrónico.

Reiniciar contraseña

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por [Virtual Enterprises International](#), la red de ES de Estados Unidos.

2. RESERVA DEL STAND: REGISTRO DE UBICACIÓN

El Portal de Ferias es el espacio en el que se puede acceder a las Ferias nacionales, regionales, internacionales, *meeting points* o encuentros comerciales en general.

Acceder de nuevo a la Ciudad Virtual, apartado “Ferias y Eventos / Feria Virtual SEFED”, pulsar en “Registro y acceso” y entrar en “aquí”:

Bienvenidos a la Feria Virtual SEFED

¿Quiere visitar una feria virtual como comprador o conocer otras empresas que sean socios comerciales de interés? ¿O quiere registrar una ubicación en una feria virtual como vendedor? Entonces [regístrate](#) con una cuenta para acceder a la feria virtual.

¿Ya tiene una cuenta? Por favor, haga clic [aquí](#) para ir a la página de inicio de sesión.

Acceder con la **cuenta de empresa**.

Feria Virtual Empresas Simuladas SEFED

Se muestra el Portal de Ferias y se accede a **Registro de Ubicación** de la Feria escogida.



Se muestra el siguiente formulario de inscripción:

Ferias Virtuales de Empresas Simuladas / Registro de Ubicación

2ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas

Fecha de la Feria Virtual
21/10/2021

Hora de la Feria Virtual
09:00 - 19:00 (UTC +1:00 hour) Brussels, Copenhagen, Madrid, Paris

Inscripción para
EMPRESA COMERCIAL S.L.S (TEST) (E501ECO0265)

Ubicación de la planta de la Feria Virtual
Ubicación estándar EUR 0,00

Descripción de la empresa

Introduzca una descripción de una frase (máx. 120 caracteres) de su empresa

URL del sitio web

Introduzca la URL de su sitio web (ejemplo: https://...)

La URL de su sitio web debe empezar con https://

Periodo de ventas 1 (requerido)

El vendedor estará en línea desde

Introduzca la hora de inicio (formato HH:MM)

hasta

Introduzca la hora de fin (formato HH:MM)

URL de la herramienta de videoconferencia

Introduzca la URL de su herramienta de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, Jitsi, etc.) para esta feria virtual. Nota: la URL debe empezar con https://

Periodo de ventas 2 (opcional)

El vendedor estará en línea desde

Introduzca la hora de inicio (formato HH:MM)

hasta

Introduzca la hora de fin (formato HH:MM)

URL de la herramienta de videoconferencia

Introduzca la URL de su herramienta de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, Jitsi, etc.) para esta feria virtual. Nota: la URL debe empezar con https://

Periodo de ventas 3 (opcional)

El vendedor estará en línea desde

Introduzca la hora de inicio (formato HH:MM)

hasta

Introduzca la hora de fin (formato HH:MM)

URL de la herramienta de videoconferencia

Introduzca la URL de su herramienta de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, Jitsi, etc.) para esta feria virtual. Nota: la URL debe empezar con https://

También puede comunicarse en estos idiomas

Inglés Francés

Logotipo de la empresa

Ningún archivo seleccionado

Archivo max. 200px. altura max. 150px. Por favor, utilice solo uno de los siguientes tipos de archivos de imagen: PNG, JPEG or GIF.

Folleto de ventas (PDF)

Ningún archivo seleccionado

El folleto de ventas es opcional. Tamaño máximo del archivo: 5 MB.

Código de inserción de vídeo

Opciones

Feria Virtual Empresas Simuladas SEFED

Deberá completarse la siguiente información:



Descripción de la empresa: Breve descripción de la actividad de la empresa.



URL del sitio web: Dirección de enlace de la web de la empresa simulada.



Periodo de ventas: Horario en que se podrá atender a la clientela.

Existen 3 posibles periodos. Deberá indicarse de cada uno:

- Horarios de atención a la clientela (de..a...)
- Enlace de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, Jitsi, etc.). La URL debe empezar por https://



Indicar si se puede **atender a la clientela en inglés y/o francés.**



Logo de la empresa.



Folleto de ventas.

Vídeo promocional introducir el código de inserción del vídeo incrustado (no la URL)

Esta información se publicará en el stand de la empresa en el recinto ferial



3. CÓMO PREPARAR LA FERIA

Se aconseja organizar internamente al alumnado de forma que todos puedan actuar en la Feria como compradores y como vendedores, estableciendo los correspondientes turnos o horarios. El alumnado puede ser comprador durante el tiempo que no está vendiendo a la clientela.



En el caso de los vendedores se recomienda crear grupos de dos o tres personas máximo para atender a la clientela.

Durante las semanas anteriores a la Feria se deberá preparar el material comercial específico para el evento: vídeo, catálogo, promoción, blog de la Feria y realizar la correspondiente promoción en la red de empresas.

Para facilitar la organización y distribución del tiempo se recomienda establecer, en los días previos a la Feria, la concertación de visitas con las otras empresas simuladas. El listado de expositores estará a disposición 1 mes antes de la fecha de la Feria.

El día del evento, el profesorado y el alumnado podrán acceder con su **cuenta de visitante**. En el **Recinto Ferial** las empresas simuladas aparecerán **Online ahora** durante las franjas horarias de atención a la clientela que se indicó en el registro de la empresa.

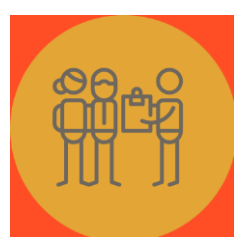
1ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas

17/12/2020 - 27/01/2021 09:00 - 19:00 (UTC +1:00 hour) Brussels, Copenhagen, Madrid, Paris

Nota: Todos los horarios están en (UTC +1:00 hour) Brussels, Copenhagen, Madrid, Paris

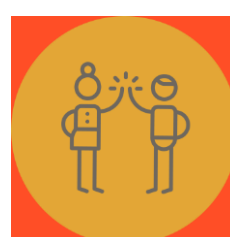
 fundació inForm	 BAZTAN	 ZALIMA CONSULTING	 DASPIC	 OFIPACK, S.A.S.
<p>EMPRESA COMERCIAL, S.LS (TEST) (ES01ECO0265) Venta de material de oficina</p> <p>Nosotros/nosotras tambien hablamos: Inglés Francés</p> <p>Página web Folleto de ventas (PDF)</p>	<p>BAZTAN LIKOREAK, S.A.S. (ES01BZL0070) Empresa que se dedica a la venta de licores y chocolates.</p> <p>Página web Folleto de ventas (PDF)</p>	<p>Zalima Consulting, SLS (ES01ZAC0723) Empresa de dedicada a la venta de productos dietéticos para máquinas de vending para empresas.</p> <p>Página web</p>	<p>DASPIC, S.L.S. (ES01DAS0412) Venta de material y mobiliario de oficina</p> <p>Página web</p>	<p>FOREST PRUEBAS, SLS (ES01FOR0584) Empresa comercial</p> <p>Nosotros/nosotras tambien hablamos: Inglés Francés</p> <p>Página web Folleto de ventas (PDF)</p>
Online ahora →	Cerrado	Cerrado	Cerrado	Online ahora →

La Feria Virtual incluirá dos tipos de participantes: compradores y vendedores.



Alumnado **COMPRADOR**.

Accederá al Recinto Ferial, podrá ver los stands de las empresas participantes, visitar las webs de las empresas y consultar catálogos, folletos y videos promocionales. Al seleccionar una empresa en línea, el comprador se unirá a una videoconferencia con miembros del equipo de la empresa.



Alumnado **VENDEDOR**.

Representará a las empresas registradas que han proporcionado enlaces de videoconferencia en los horarios designados para aparecer en el recinto ferial en línea.

Antes de la fecha del evento, la empresa debe planificar la estrategia de ventas y cómo proceder en la venta durante la videoconferencia: compartir un argumento de venta, proporcionar descripciones de productos, compartir materiales de ventas y/o un enlace al sitio web, y guiar a la clientela para que realice una compra compartiendo su pantalla o usando la función de chat.

El día del evento, los equipos vendedores deben iniciar la sesión de videoconferencia entre 5 y 10 minutos antes del horario indicado para prepararse para recibir a los equipos compradores.

4. TERMINOLOGÍA

¿Qué es una feria virtual o en línea?

Las ferias virtuales posibilitan al alumnado una plataforma para promover sus negocios, realizar ventas, conocer clientes y conectarse con otras empresas simuladas de la red.

¿Qué es un "enlace de videoconferencia"?

Es un enlace a una llamada de videoconferencia (como Google Meet, Zoom, Teams...) que las empresas utilizarán para comunicarse y comerciar con otras empresas.

¿Qué es el “recinto ferial en línea”?

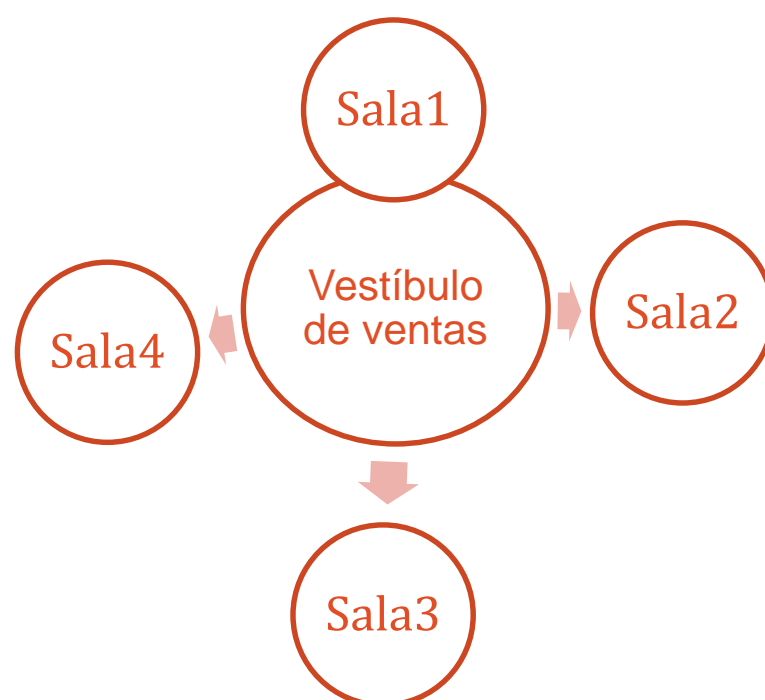
El recinto ferial en línea es una página web que muestra los stands de las empresas participantes (logo, web, folleto de ventas...) y un enlace de videoconferencia.

¿Qué es el vestíbulo de ventas?

El vestíbulo de ventas es el enlace de videoconferencia para salas múltiples, que las empresas crearán utilizando la herramienta de videoconferencia preferida. La clientela accederá al vestíbulo y el administrador les asignará una sala para ser atendidos por un vendedor.

¿Qué es una “sala de reuniones” o breakout rooms?

Esta es la videoconferencia más pequeña con el representante de ventas y el cliente. Las salas de reuniones son opcionales. La "Sala de reuniones" permitirá a las empresas tener diversos equipos de venta negociando.



5. CÓMO ORGANIZAR LA VIDEOCONFERENCIA

La videoconferencia se puede organizar de dos formas distintas.

UNA ÚNICA SALA DE REUNIONES

Este sistema únicamente permite atender a la vez a un cliente, en función de los enlaces de videoconferencia introducidos en la reserva del stand, en cada una de las tres franjas horarias. Es un sistema pensado para trabajar preferentemente con citas acordadas previamente.



MÚLTIPLES SALAS DE REUNIONES (Breakout Rooms)

Los sistemas de videoconferencia (Zoom, Meet, Teams...) permiten crear “salas de reuniones” para grupos pequeños que posibilitan dividir su reunión en sesiones separadas. El anfitrión de la reunión puede elegir dividir a los participantes de la reunión en sesiones independientes automática o manualmente, y puede alternar entre sesiones en cualquier momento.

El administrador de la videoconferencia múltiple actuará como vestíbulo de ventas, dando la bienvenida a la clientela que se conecte y los distribuirá entre las distintas salas de reuniones para ser atendidos por los distintos equipos comerciales de su empresa simulada.

Debe haber un chat grupal separado con el equipo para administrar el flujo de clientes.

Por ejemplo, una vez que el Representante de ventas 1 de la sala de reuniones 1, complete su discurso de venta y el cliente se haya ido, enviará un mensaje al grupo para informar a todos que están disponibles para el próximo cliente.

Para más información sobre cómo utilizar los *breakout rooms* de distintos sistemas de videoconferencia, consultar el apartado “**Información de utilidad**” de esta guía.

Durante la FERIA



Durante el transcurso de la Feria Virtual, las negociaciones se llevarán a cabo mediante videoconferencias que concretarán operaciones comerciales.



Estas operaciones fijarán un método de pago y deberán seguir el circuito comercial habitual de la empresa (pedido, albarán, factura) los días posteriores a la Feria.

1. ¿CÓMO ACCEDER A LA FERIA?

Alumnado y profesorado accederán mediante usuario y contraseña ya registrados anteriormente.

2. VALORACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE COMPRA

Los equipos compradores tendrán la posibilidad de calificar su experiencia de compra después de visitar el vestíbulo de ventas de otras empresas. La opción de dejar comentarios de los clientes aparecerá automáticamente para los equipos compradores y permanecerá abierta durante las 72 horas posteriores al final de una Feria en línea.

Devolver a 1ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas

Valore su experiencia

Por favor, califique su experiencia de EMPRESA COMERCIAL, S.L.S (TEST) (ES01ECO0265) en la 1ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas con estrellas del 1 a 5

EMPRESA COMERCIAL, S.L.S (TEST) (ES01ECO0265)

Calificación

★ ★ ★ ★ ★

Observaciones

Optional

3. INFORME DE ASISTENCIA Y VALORACIÓN DE LA FERIA

Al día siguiente al cierre de la Feria, el informe de asistentes y el informe de calificación (recapitulando todos los comentarios de los clientes) se enviará por correo electrónico a cada empresa participante.

4. RECOMENDACIONES PARA LA VIDEOCONFERENCIA

Si se llega a una reunión antes de la hora de inicio, es posible que se permanezca en el vestíbulo de ventas hasta que el anfitrión autorice la entrada.

Durante la sesión de negociación

- **Mudo**
Los micrófonos pueden estar silenciados o no al entrar en cada sesión. Si no se está hablando, es preferible permanecer en silencio para asegurarse de no interrumpir una transacción de venta.
- **Charla**
Utilizar la función de chat para hacer preguntas y presentarse. Si hay varios clientes en el vestíbulo de ventas, el representante de ventas puede optar por compartir el sitio web de la empresa en el chat con la finalidad de que la empresa compradora pueda informarse durante la espera.
- **Mantente organizado**
Sugerimos minimizar la cantidad de pestañas que se usan en el navegador web para navegar fácilmente entre la Feria en línea y cualquier otra plataforma.

Después de la sesión de negociación

- **Seguimiento**
Será preciso disponer de los datos de contacto de la empresa con la que se mantienen negociaciones para realizar un seguimiento a posteriori. Se aconseja realizar un **informe comercial** para cada una de las negociaciones llevadas a cabo por los distintos grupos vendedores.
- **Retroalimentación**
Se recomienda enviar una encuesta a las empresas con las que se ha negociado para valorar la experiencia del cliente.
- **Valorar experiencia**
Los días siguientes a la Feria el profesorado puede valorar con el alumnado la experiencia vivida en general, analizar los resultados obtenidos, generar informes comerciales y otras tareas afines

5. UTILIZA LAS REDES SOCIALES Y GANA PREMIOS VIRTUALES

¡Gana 10.000€ virtuales, participando en redes sociales #virtualSEFED!



¿Cómo proceder?

Sube un vídeo promocional en Instagram y/o Facebook usando el hashtag #virtualSEFED antes de la fecha de la Feria y ganarás para tu empresa simulada 10.000€ que se ingresarán en tu cuenta de SEFED Credit.

Un hashtag es una palabra clave o una frase que se usa para describir un tema. El uso de hashtags en Instagram y/o Facebook permite a los usuarios compartir y encontrar contenido basado en ciertas categorías.

Estamos usando #virtualSEFED como el hashtag oficial para promocionar a las empresas simuladas en las redes sociales. Explora este hashtag en Instagram y Facebook para encontrar empresas con las que contacta y ver ejemplos de lo que otras empresas están publicando.

¡Feliz hashtag!

Información de Utilidad

1. CÓMO UTILIZAR LAS BREAKOUT ROOMS



GOOGLE MEET

- ⇒ Programar una reunión a través de Google Calendar para que funcione como "Vestíbulo de ventas"
- ⇒ Instalar la extensión de la sala de reuniones en Google Chrome vinculada aquí o crear reuniones adicionales para que funcionen como salas de reuniones.
- ⇒ Revisar los controles de la reunión y determinar quién los administrará.

Recomendaciones al usar **Google Meet** para el vestíbulo de ventas y las salas de reuniones:

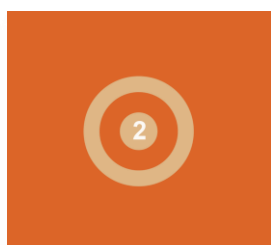
- Comprobar que todos los miembros del equipo accedan como "invitados" a Google Meet. Esto les permitirá tener la capacidad de admitir participantes, presentar su pantalla y grabar la sesión.
- Para eliminar a un participante de la videoconferencia, el administrador debe hacer clic en el ícono Personas (ubicado en la parte superior derecha), seleccionar el nombre del participante y hacer clic en el ícono ⊖ para eliminar al participante.

Para obtener más detalles sobre cómo usar esta herramienta de videoconferencia, revise el [Centro de asistencia de Google](#) y Configure Meet para el aprendizaje a distancia para educadores.

NOTA



Guía para la creación de salas en Meet, disponible en la Ciudad Virtual, apartado Material de soporte / Preguntas Frecuentes / Dpto. de Marketing



ZOOM

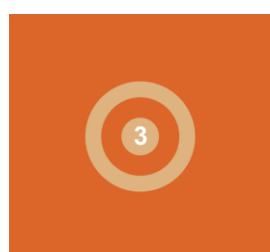
- ⇒ Programar una reunión para que actúe como "Vestíbulo de ventas".
- ⇒ Habilitar salas para grupos pequeños.
- ⇒ Revisar los controles de la reunión y determinar quién los administrará.

Feria Virtual Empresas Simuladas SEFED

Recomendaciones al usar **Zoom** para el vestíbulo de ventas y las salas de reuniones:

- Asigne a todos los representantes de ventas de su empresa como "coanfitriones" para la videoconferencia. Esto garantizará que tengan la capacidad de admitir participantes, silenciar participantes, presentar su pantalla y grabar la sesión.
- Cuando transfiera a un cliente del vestíbulo de ventas a la sala de reuniones, informe al cliente que siga los pasos a continuación:
 - Haga clic en el enlace para unirse a la sala de reuniones.
 - Si necesitan volver al vestíbulo de ventas por cualquier motivo, pueden hacer clic en "Salir de la sala de reuniones".
- Si necesita eliminar a un participante de la videoconferencia, haga clic con el botón derecho en su nombre y luego seleccione "Eliminar".

Para obtener más detalles sobre cómo usar esta herramienta de videoconferencia, consulte la [Guía de instrucciones para usar Zoom](#).



MICROSOFT TEAMS

- ⇒ Programar una reunión para que funcione como "Vestíbulo de ventas"
- ⇒ Revisar los controles de la reunión y determinar quién los administrará.

Para obtener más detalles sobre cómo usar esta herramienta de videoconferencia, revise las capacitaciones en video de reuniones de [Microsoft Teams](#).