



25 puntos clave para tener éxito en una **Exposición**





Mensaje del CONADI 2022-2024

Creamos esta guía para apoyar a las marcas a fortalecer su participación en las exposiciones que organizan los socios de Amprofec, pues reconocemos que el éxito de nuestros clientes, es lo más importante para fortalecer nuestra industria. Esperamos que estos breves consejos te sean útiles y sobre todo, que te ayuden generar más y mejores negocios.

**HAZLO
Presencial**



12 meses antes **DE LA EXPOSICIÓN**

1. Siempre es mejor comprar en Preventa, pues durante el evento puedes tener mejores condiciones de pago y de costos, así como asegurar una mejor ubicación en el plano.

2. Considera los espacios con los que participa tu competencia para potencializar tu participación, así como las zonas de alta concurrencia como las entradas principales, áreas de comida, acceso a salones de conferencias o áreas de café.





6 meses antes
de la Expo

**HAZLO
Presencial**

Con tu proveedor de Montaje

3. Elige a un proveedor de montaje afiliado a Amprofec, pues esto garantiza que cuenta con los requisitos mínimos indispensables de calidad y confianza. **Puedes encontrarlo en www.amprofec.org/directorio**

4. Asegúrate de leer el Manual del Expositor con tu proveedor para conocer las reglas, lineamientos, horarios, descuentos y beneficios que ofrece el Comité Organizador.

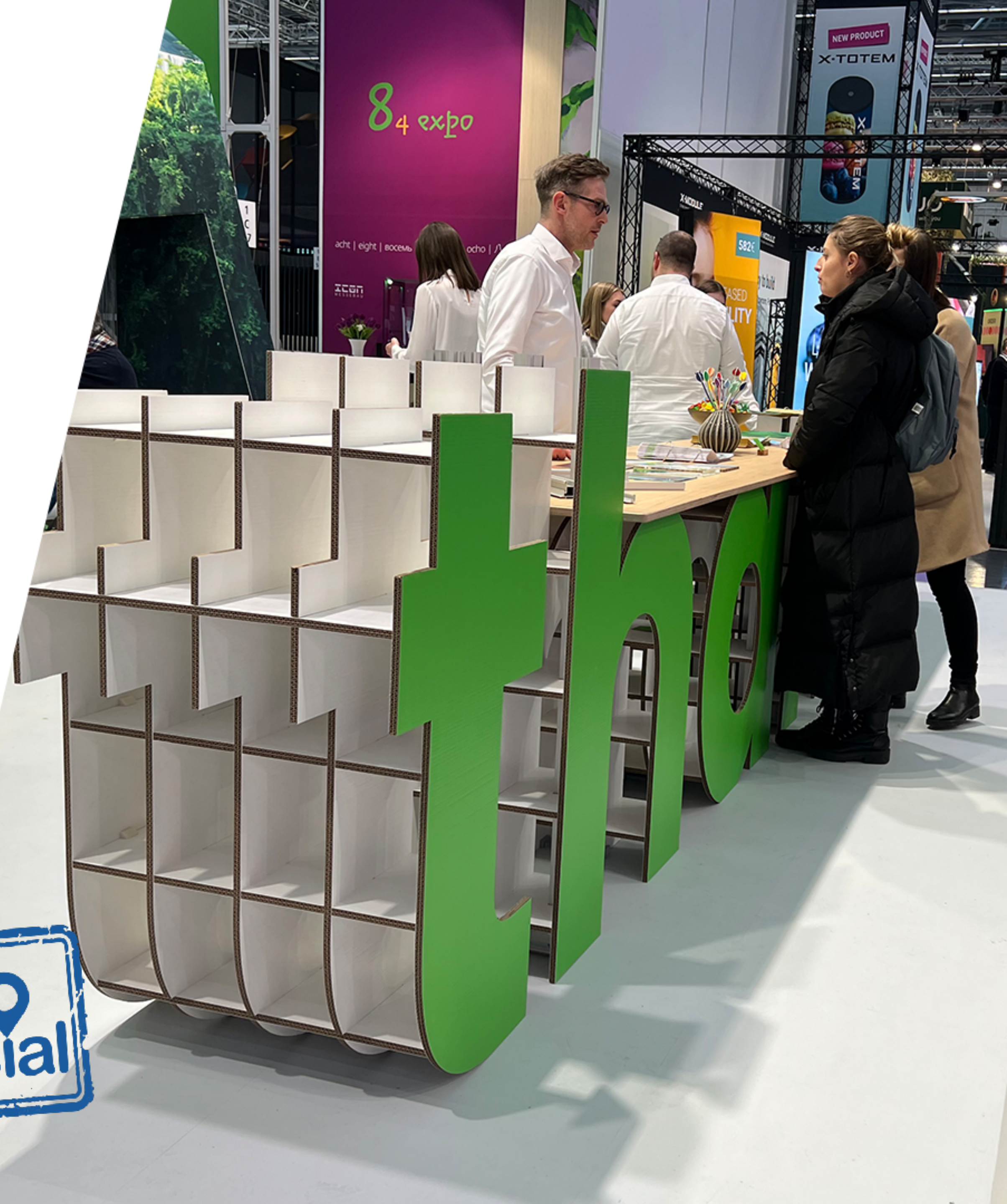
5. Acércate al Comité Organizador para conocer las fechas límite y tener descuentos en servicios adicionales como luz, agua, drenaje, puntos del colganteo, alimentos y bebidas, internet, mobiliario, alfombra, staff, etc.



6. Confirma que tu decorador, cuente con un Seguro de Responsabilidad Civil por Daños a Terceros cubriendo las fechas de todo el evento.

7. Recuerda aplicar medidas sostenibles en la construcción de tu stand. ¡Reduce, Recicla y Reutiliza!

8- Contratar el **scanner o app** te permitirá concentrar la información de tus clientes de una forma segura, rápida y sencilla en una sola base de datos.





12 semanas antes de la **Exposición**



Dentro de tu empresa

9. Elige a los mejores ejecutivos de venta para que asistan al evento, ellos serán la clave para atraer a más clientes potenciales.

10. Anuncia la participación de tu empresa en tu sitio web, tus redes sociales y mediante una campaña digital. Nunca olvides colocar el número de tu stand en tus anuncios.

11. Haz envíos de mailing o mejor aún, invitaciones personalizadas a aquellos prospectos y clientes potenciales que deseas atraer a la exposición.

12. Trabaja en un plan de acción para el día del evento, considerando los horarios de llegada y salida del personal, horarios escalonados de comida para que el stand nunca se quede solo, así como los promocionales, materiales, inventarios de venta, muestras y/o degustaciones para los días del evento.

13- Determina una estrategia para el **seguimiento de los leads** después del evento. Esa es la clave para convertirlos en clientes.



Durante los días **DE MONTAJE**

14. Es obligatorio que tu proveedor de montaje llegue a la hora acordada con el comité y **que cumpla con los horarios estipulados el manual del expositor, así como los lineamientos.**

15. Apóyate de tu Comité Organizador y verifica que se hayan cubierto los cargos por los servicios adicionales que requiere tu stand y evita retrasos en tu montaje.

**HAZLO
Presencial**





Durante
EL EVENTO



16. Los expositores pueden entrar antes de la apertura del evento. Aprovecha este beneficio y llega temprano para verificar que tu espacio está adecuado para recibir a tus clientes.

17. Postea en redes sociales tu participación, invita a tus clientes que hagan lo mismo etiquetando a tu empresa.

18. Crea una experiencia que recuerden tus prospectos mediante alimentos, degustaciones, souvenirs o fotografías. ¡El límite es tu creatividad!

19. Renueva tu participación en la siguiente edición de la exposición y aprovechar los costos de pre-venta.



La primer semana **DESPUÉS DEL EVENTO**

20. Verificar que todos los **leads sean registrados en el CRM de la empresa.**
21. **Envía un agradecimiento** a los prospectos calificados que visitaron tu stand y una **carta de Presentación a todos los leads de primer contacto.**
22. **Haz llamadas de seguimiento** para todas las negociaciones que lograste recuperar o dar seguimiento durante los días de la Exposición.



**HAZLO
Presencial**



Los primeros seis meses **DESPUÉS DEL EVENTO**

23. Mantén una estrategia de seguimiento semanal o quincenal hasta el cierre o la declinación de tus prospectos.

24. Evalúa tus Indicadores Clave a partir del tercer mes y da seguimiento de forma trimestral: Costo por Lead (CPL), Costo de Adquisición (CPA), Retorno de Inversión (ROI) y sobre todo... Valor de por Vida del Cliente (LTV).

25. ¡Reinicia el ciclo! Recuerda que si dejas de asistir a las exposiciones de tu sector, tus clientes tienen más posibilidades de iniciar una relación con tu competencia.



**HAZLO
Presencial**



**HAZLO
Presencial**

¡Gracias!

Visita nuestro sitio web www.hazlopresencial.com y encuentra más recursos, ideas video y guías de proveedores para convertir tu participación en una exposición en todo un éxito.