



Recursos

20 consejos para rentabilizar su inversión en los salones easyFairs®

easyFairs le ofrece, gracias a su paquete todo incluido, una serie de herramientas de marketing gratuitas que le ayudarán a sacar un mayor partido a los Salones en los que participa –por favor, consulte con su asesor comercial de easyFairs® las condiciones que se aplican en su país-. Queremos que su participación tenga el mayor éxito posible y haremos todo lo necesario para ayudarle.

Diseñe una estrategia de marketing

- **Consejo 1:** Decida lo que quiere conseguir con su participación – márquese objetivos que sean ambiciosos pero realizables

Diseñe una estrategia de promoción

- **Consejo 2:** Valide su estrategia promocional con su estrategia de marketing
- **Consejo 3:** Desarrolle una estrategia promocional antes, durante y después de la feria – incluyendo un tema de peso para su actividad promocional y sígalo con consistencia

Envíe tantas invitaciones como le sea posible

- **Consejo 4:** Envíe numerosas invitaciones impresas: easyFairs® le facilitará todas las que necesite – si lo prefiere, también podemos ocuparnos de enviar las invitaciones por Usted
- **Consejo 5:** Mande invitaciones por correo electrónico – igualmente, podemos ocuparnos de enviar las invitaciones electrónicas por Usted

Utilice todos los canales disponibles para informar a los clientes de su participación.

- **Consejo 6:** Utilice la nueva extranet de expositores: Mi easyFairs
- **Consejo 7:** Utilice de forma eficiente su propia agenda de mails
- **Consejo 8:** Coloque un banner de la feria en su propia página web y/o en la parte inferior de sus e-mails
- **Consejo 9:** Haga mención de su participación en todo su material publicitario

Prepare con tiempo su participación para que sea más eficaz

- **Consejo 10:** Contribuya con un ponente para los seminarios o learnShops™
- **Consejo 11:** Proporcione a los visitantes un incentivo poderoso para que visiten su stand
- **Consejo 12:** Prepare un dossier de prensa y otros materiales promocionales
- **Consejo 13:** Optimice su inclusión en el catálogo oficial del Salón.
- **Consejo 14:** Seleccione a los mejores profesionales para que representen a su empresa

Cultive una excelente imagen y alta visibilidad durante la feria

- **Consejo 15:** ¡Salga de su “área de comodidad” y entre en espacios donde conocer a nuevos clientes potenciales.
- **Consejo 16:** Haga sistemáticamente una lista de los contactos mantenidos con clientes potenciales
- **Consejo 17:** Consiga visibilidad a través de actividades especiales como las demostraciones de productos o las presentaciones en los seminarios™.

Maximice sus oportunidades de negocio después del Salón

- **Consejo 18:** Realice un seguimiento inmediato tras el Salón de los clientes potenciales encontrados– luego de nuevo a los tres meses y, después, a intervalos de seis meses
- **Consejo 19:** Evalúe los clientes y las ventas resultantes de su participación – calcule el ROI
- **Consejo 20:** Anticipe el éxito pensando en aquello en lo que podría mejorar en una próxima edición