



Durante uno de los módulos del CEM (Certified in Exhibition Management) impartido en México por IAEM (International Association for Exhibition Management) y AMPROFEC (Asociación Mexicana de Profesionales de Ferias, Exposiciones y Convenciones) se expusieron las principales razones por las cuales participar en una exposición. A continuación te presentamos algunos ejemplos.

15 razones para participar en una Expo

1. Demostrar e introducir nuevos productos.
2. Tener una audiencia pre-seleccionada de acuerdo a intereses.
3. Tener contacto con clientes inaccesibles ante el personal de venta.
4. Descubrir influencias de compra no conocidos.
5. Acortar el proceso de venta y realizar ventas inmediatas.
6. Proyectar y crear la imagen de tu empresa.
7. Demostrar productos no portátiles.
8. Entender y resolver problemas con clientes.
9. Identificar nuevas aplicaciones de producto.
10. Obtener retroalimentación de productos/servicios.
11. Educar a la fuerza de venta.
12. Relacionarse con la competencia.
13. Crear listados de clientes.
14. Reunirse con ejecutivos de alto nivel.
15. Acercarse a clientes existentes que necesitan atención personalizada.

Más de 90 razones comprueban que las exposiciones son el mejor medio para incrementar sus ventas.