

La FUERZA de las exposiciones

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. Conocer clientes poderosos.
2. Acercarse a prospectos conocidos y desconocidos.
3. Entender actitudes de clientes.
4. Distribuir información de productos.
5. Hacer demostraciones personales.
6. Invitar a clientes especiales.
7. Introducir servicios gratuitos y distribuir muestras.
8. Obtener oportunidades con alto retorno de inversión.
9. Introducir o reposicionar la empresa en el mercado.
10. Limpiar la imagen de su empresa.
11. Sobresalir de la competencia.
12. Abrir puertas para futuras llamadas de venta.
13. Reducir costos de venta.
14. Superar publicidad no favorable.
15. Brindar apoyo a mayoristas.

Más de 90 razones sustentan que las exposiciones son el medio ideal para hacer crecer su negocio.

Fuente: La serie de razones de donde fueron tomados estos ejemplos fue recopilada por Donald J. Walter, CEM