



Check list para participar en una feria: Edición visitante

M
MD
M
—

Check list para participar en una feria: Edición visitante (no expositor)

- 1) Establece los objetivos de tu participación en la feria ¿Por qué estás yendo a la feria y qué esperas de este evento? Nombra al menos 3 objetivos.
- 2) Organiza tu agenda con los objetivos en mente. Es muy fácil distraerse en las ferias.
- 3) ¡El papel sigue vigente! Lleva tarjetas de presentación y elementos que puedas darle rápidamente a las personas con tu contacto, información personal y/o de marca. Si bien los códigos QR se han convertido en una gran herramienta, muchas veces el papel te asegura una recordación mayor que el digital no.
- 4) Un regalo al año no hace daño. Si tu producto y tu presupuesto te lo permite, prepara regalos pequeños que demuestren lo que haces, lo que puedes hacer y lo que vales y mantenlos a la mano para obsequiarlos puntualmente a las personas que creas importantes para tus objetivos. OJO, los regalos no se distribuyen a manos llenas, sino puntualmente.
- 5) ¡Recoge información! La data es el rey en estos momentos, entre más contactos tengas mejor. Busca un sistema de clasificación y almacenamiento de contactos. TIP: Cuando vamos a ferias a hacer contactos, llevamos un pequeño cuaderno y una grapadora o cinta a la mano, de esta forma pegamos las tarjetas en el cuaderno y podemos escribir al lado quién es la persona, cómo nos relacionamos con él o ella, si fue querido o no, si nos gustó o no, o incluso, información importante que hablamos. Al final de la feria habrás visto a tanta gente que la memoria te puede fallar.

6) La feria no es lo único, ¡Explora la ciudad! Haz una búsqueda previa a la feria, de qué clientes, proveedores, o personas y empresas están en la ciudad a donde viajarás para la feria, que pudieran ser interesantes para ti. Pregunta si irán a la evento o haz citas con ellos por fuera para aprovechar al máximo tu viaje.

7) ¡Informa en redes donde estás! Esto es vital para el posicionamiento de tu marca. La comunidad quiere saber qué está haciendo su marca para el futuro, y no dudes en hacer unas cuantas historias mostrando lo que te ha gustado e incluso pidiendo la opinión de tu comunidad para las compras y decisiones.

8) Tu eres tu mejor vitrina. En la medida de lo posible planea tus looks con prendas, accesorios y piezas de tu marca y tus colecciones.

9) Recorre toda la feria, no dejes ningún espacio si visitar, nunca sabes de dónde viene tu próxima gran idea, el proveedor que necesitabas o tu fuente de inspiración.

10) Aunque parece evidente: ¡No te olvides de hacer tu presupuesto! Los viajes de negocios entran en el presupuesto de expansión de la empresa, salen usualmente de la utilidad bruta, si tiene capacidad, o de la neta, si tus gastos son elevados, pero recuerda de recoger todas las tirillas y facturas para saber cuáles fueron los gastos personales y cuáles los de “representación”, es decir, para fomentar las relaciones.

¿Qué otros puntos te parecen vitales para aprovechar al máximo el evento? Apúntalos y cúmplelos.