

MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMIA PLURAL

PROMUEVE-BOLIVIA

La Paz Agosto del 2010

MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

promueve
BOLIVIA



FERIAS

**UNA PARTICIPACIÓN
EFECTIVA
EN FERIAS**

PARTICIPACIÓN EFECTIVA

- Qué es una feria?
- Objetivo
- Ventajas
- Formas de participación
- Costos
- Organización del Stand
- Para llevar a una Feria
- Qué hacer durante la Feria?
- Registro de visitantes
- Negociación
- Actividades después de la Feria

QUÉ ES UNA FERIA?

- Evento con una duración determinada, que se lleva a cabo regularmente y en el cual, una cantidad de expositores presentan una oferta principal de uno o varios sectores económicos.



OBJETIVO

- Iniciar contactos con potenciales clientes.
- Mantener los que ya se tienen.
- Generalmente en la feria no se vende, pero se ponen las bases para futuras relaciones.
- Saber cuál es el mercado.



OBJETIVO



- Conocer nuevos mercados,
- Orientación sobre la situación del sector o producto,
- Iniciación de cooperaciones,
- Alianzas Estratégicas,
- Percibir tendencias de desarrollo,
- Conocer las empresas competidoras.

TIPOS DE FERIAS Y EXPOSICIONES

- Ferias Generales – expositores de todos los sectores
- Ferias Multisectoriales – dos o más sectores
- Ferias Especializadas – determinados productos, ej. Feria del libro
- Exposiciones para consumidores
 - * Venta directa al público

VENTAJAS DE PARTICIPACION EN UNA FERIA

- Establecer una relación con clientes,
- Prueba la aceptación de un nuevo producto,
- Asegura el establecimiento de contactos,
- Apertura de nuevos mercados,
- El cliente viene a ver la empresa.
- Es una presentación en tres dimensiones
- Conocer un máximo de clientes en un mínimo de tiempo.
- Investigar el potencial de mercado.

ELECCION DE UNA FERIA?

- **Quiénes son los visitantes?**
 - * **Se trata de posibles clientes?,**
 - * **de distribuidores (mayoristas)?,**
 - * **competidores, o algo diferente?**
- **Estadísticas del número de expositores locales y visitantes de la edición anterior**
- **Número de países participantes**
- **Nivel de calidad –**
 - * **Categoría de la feria, antigüedad**
 - * **Publicidad y servicios que ofrece,**
 - * **Calidad de la información ferial**

FORMAS DE PARTICIPACION



- Individual,
- asociaciones gremiales
- entidades oficiales,
- stand colectivos,
- subexpositor en el stand de una empresa amiga.

promu

BOLIVIA

ORGANIZACIÓN DEL STAND

- ❖ **Tamaño, tipo y situación del stand**
- ❖ **Arquitectura**
- ❖ **Diseño**
- ❖ **Programa de exhibición**
- ❖ **Instalación técnica**
- ❖ **Transporte**
- ❖ **Montaje y desmontaje del stand**
- ❖ **Funcionamiento y organización del stand**

AREAS DEL STAND

Área de exhibición

Áreas de entrevistas

Áreas auxiliares

- **Circulación**
- **Ornamentales**
- **Seminarios, Congresos, entre otros**

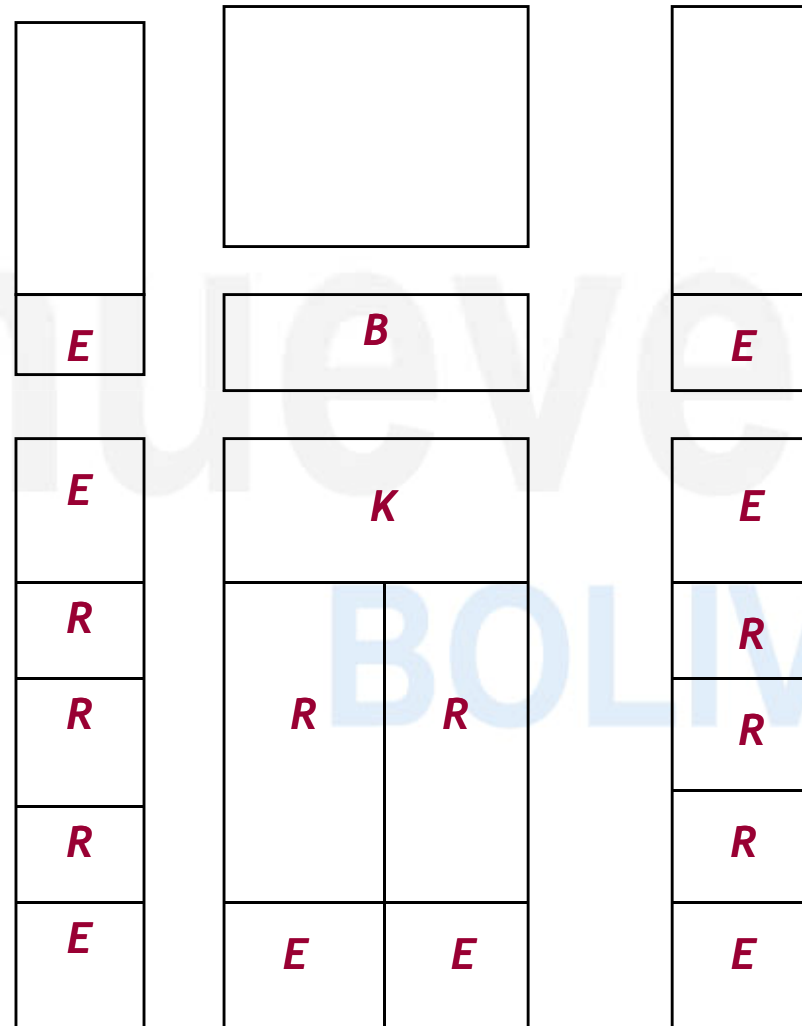
TIPOS DE STAND

Stand de hilera (R)

Stand en esquina (E)

Stand cabecera (K)

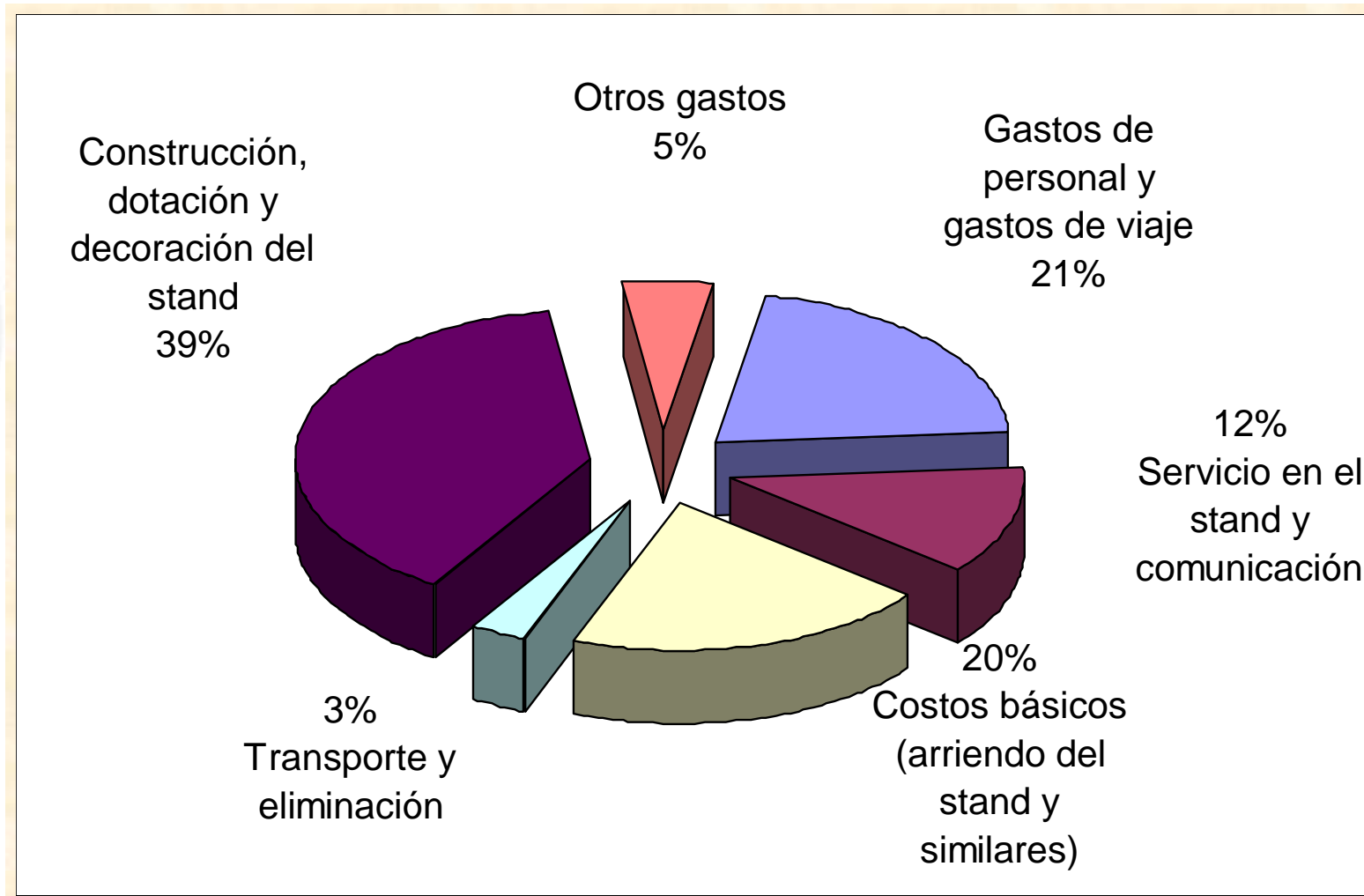
Stand en bloque o isla (B)



COSTOS DE PARTICIPACIÓN

- Valor del stand,
- Gastos de envío,
- Publicidad y folletería,
- Diseño y decoración ,
- Estadía,
- Pasajes.

COSTOS DE PARTICIPACION



PARA LLEVAR A LA FERIA.....

- Muestras
- Catálogos, impreso o en CD
- Tarjetas personales
- Folletos
- Trípticos
- Regalos
- Registro de visitantes



QUÉ HACER DURANTE LA FERIA?

- **Presentación**

- Puntualidad
- Higiene Personal
- Vestimenta



- **Atención**

- Gentileza
- Educación
- Conocimiento del producto
- Capacidad de negociación

- **Seguridad y Cierre**








- No abandone su stand antes del
- Asegure sus productos



PROMOCION EN EL STAND

- ▶ **Premios**
- ▶ **Demostraciones y muestras**
- ▶ **Literatura y listas de precios**
- ▶ **Eventos especiales**
- ▶ **Celebridades**
- ▶ **Modelos**
- ▶ **Concursos**
- ▶ **Oportunidades de promoción cruzada**
- ▶ **Firmas de relaciones públicas**

PROMOCION DURANTE LA FERIA

-  **Catálogo de la feria**
-  **Sala de prensa**
-  **Seminarios**
-  **Exhibiciones de nuevos productos**
-  **Carteleras**
-  **Hospitalidad en el stand**
-  **Salones de hospitalidad (salones de invitados)**

NEGOCIACIÓN

- **Oferta**
 - Producto
 - Precio
 - Volumen
 - Plaza
- **Demanda**
 - Producto
 - Volúmen
- **Fecha de entrega**
 - Envío de Muestras
 - Producto (venta efectiva)

Registro de visitantes

The image shows a registration form with the following fields and sections:

- Section: **Create a new username and password to log in with:**
 - Username:
 - Password:
- Section: **Please supply some information about yourself!**
 - NOTE: you must add a mail to continue!
 - Legal address:
 - Postal code:
 - First name:
 - Last name:
 - City/Town:
 - Country:
 - Phone number:
 - Product of interest:
 - Price:
 - Term:
 - Submit button:

- **Cuaderno de Registro**
 - Registre el nombre de la empresa
 - Registre el nombre del representante
 - Dirección
 - Teléfono
 - Correo electrónico
 - Producto o productos de interés
 - Precios
 - Plazos

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Revisar los resultados inmediatamente después de la feria y **compararlos con los objetivos fijados!**

Categorías:

- 📄 **Solicitudes de folletos, catálogos o literatura**
- 📄 **Respaldo técnico**
- 📄 **Compradores inmediatos**
- 📄 **Compradores de mediano plazo**
- 📄 **Compradores de largo plazo**

ACTIVIDADES POST FERIA

- No olvide llamar a los nuevos contactos
- No olvide llamar a los contactos que ya tenía
- No olvide enviar sus muestras a los nuevos clientes
- Recuerde enviar una carta de agradecimiento a los organizadores del evento.
- No olvide cumplir los compromisos adquiridos durante la feria

PARA RECORDAR

- **Lleve con usted**
 - Herramientas, alicates, martillos, destornilladores, etc.
 - Pegamento en barra, cinta adhesiva, clavos, chinchas, cuerdas delgadas, tijeras, hilo plástico, etc.
 - Cámara fotográfica
 - En todo caso, una linterna, cortaplumas
- **Para urgencias**
 - Cable eléctrico, enchufes, cable de extensión, etc.
 - Considere: curitas, vendas, analgésicos (calmantes)
- **Para el Stand**
 - Plantas, Cuadros, adornos, alfombras, manteles, platos (para degustación), monda-dientes, .

MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

promueve
BOLIVIA

Gracias

y

Buena suerte

BOLIVIA