

Las Ferias y Exposiciones son la mayor y mejor fuente de información a la que podemos recurrir ya que en ellas se encuentran concentrados nuestros clientes potenciales, la competencia, rubros complementarios a nuestro sector, etc.

- ¿Organizamos el post-evento de la misma manera que planificamos la exposición?
- ¿Optimizamos la inversión aprovechando al máximo la información obtenida?



¿Cómo obtener maximizar los beneficios y optimizar su inversión ferial?

- **PROCESAMIENTO** de la información obtenida en formato base de datos.
- **SEGMENTACIÓN** de base según criterios: prospectos (por rubros), proveedores, competidores, posibles aliados, etc.
- **GENERACIÓN** de contacto a través de llamados o emails.
- **DISEÑO, ARMADO Y ENVÍO** de newsletter informativo, de agradecimiento, promocional, etc.
- **MONITOREO Y SEGUIMIENTO** de las acciones.
- Diseño y envío de una **CARTA PERSONALIZADA DE AGRADECIMIENTO** a la vista al stand. Adelantarse a la competencia en este punto puede destacarnos del resto.
- **ENVÍO DE NOTAS DE PRENSA** a los medios de comunicación con los resultados obtenidos en la feria.
- **PEDIDOS DE PRESUPUESTOS** para diseño y armado de stands, merchandising, papelería corporativa, etc.



Consideraciones para una excelente relación con nuestros clientes:

- Definir claramente los objetivos, tiempo y recursos económicos disponibles para el proyecto
- Comunicar expectativas y exigencias claramente y con concisión
- Compartir libremente toda la información que sea necesaria para completar el proyecto.
- Expresar intereses y/o críticas constructivamente.
- Recibir devolución del cliente sobre nuestra gestión.

Contacto:



Bureaugestión

Silvina Romero | Directora
Tel.: + 54 911 5140 4710
contacto@bureaugestion.com.ar
www.bureaugestion.com.ar
Buenos Aires Argentina