 <p>INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA</p> <p>www.incubatec.com.ar</p>	<h2>La vidriera de las exposiciones</h2>	<p>INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA</p> <p>Página 1 de 3 03/04/2008</p>
---	--	---

Participar con su empresa en Ferias y exposiciones, permitirá en pocas horas - [identificar la situación del mercado](#), evaluar el nivel de interés [que despiertan sus productos y servicios](#), [analizar las demandas](#) de sus potenciales clientes y [estar atento a las novedades](#) que presenta su competencia.

Las ferias de negocios representan una relación costo beneficio mensurable para llegar al público objetivo y son verdaderas plataformas para el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Además proveen de una excelente oportunidad para el desarrollo de nuevos canales de comercialización.


La concentración en un mismo lugar y en un lapso reducido de tiempo de los principales referentes del mercado le permite maximizar el número de contactos con una mínima dispersión de esfuerzo. El alto grado de exposición que adquiere su empresa durante una feria hace de ésta una verdadera herramienta de comunicación y marketing institucional.

Las exposiciones son, por definición, [el escenario ideal para reunirse con socios y colegas](#), intercambiar opiniones y generar nuevos negocios.

Por todos estos motivos, estar presente en ferias y exposiciones profesionales adquiere progresiva importancia en todo plan de marketing, ya que en pocos días ellas pueden representar un cambio significativo en el volumen de negocios anual de su empresa.

[Oportunidades por el solo hecho de asistir](#)

[Recolectar información de última mano](#). Las exposiciones le permitirán conocer los últimos avances en su industria y conocer lo que esta haciendo su competencia. En muchas ocasiones, los organizadores invitan a reconocidos expertos a dar conferencias y asesorías, algunas veces de forma gratuita. Utilice toda esta información para aplicar nuevas ideas a su negocio.

	<h2>La vidriera de las exposiciones</h2>	<p>INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA</p> <p>Página 2 de 3 03/04/2008</p>
---	--	--

Reconocer nuevos clientes. El simple hecho de poder encontrar a todos los proveedores de productos o servicios dentro de un solo espacio de exhibición, puede representar una oportunidad de oro si usted lo capitaliza de la manera adecuada. Normalmente a este tipo de eventos, asisten los tomadores de decisiones de diversas empresas y es una excelente oportunidad para establecer una relación inicial que podría culminar en una venta. No desaproveche mezclarse con los asistentes y preguntar a que se dedican.


Reconocer aliados y colaboradores. Al hacer un análisis de los diferentes expositores, usted podrá detectar quién es su competencia directa y quién ofrece productos complementarios a los suyos, siendo estos últimos candidatos para alianzas estratégicas.

Detectar nuevos mercados y oportunidades de negocios. Una de las cosas más importantes que recibe al asistir a estos eventos es información de primera mano. Usted tendrá la oportunidad de ver como otras personas están haciendo negocios y evaluar si usted puede replicar el modelo. Recuerde el dicho popular: "la información es poder".

Capacitación. Además de los cursos y las ponencias que normalmente se ofrecen, todas las experiencias que viva en el evento son parte del conocimiento: cuando asista a conferencias, cuando converse con el expositor o los organizadores, cuando lea la información que le entreguen, cualquier tipo de contacto por cualquier tipo de medio formará parte de su aprendizaje.

Consejos para asistir a las exposiciones

- Haga relaciones públicas. Lo anterior quiere decir que debe acercarse y charlar con los expositores, los visitantes y los organizadores. Esto le permitirá conocer que están haciendo y cómo podrían llegar a trabajar juntos.
- No venda en el primer contacto. Durante la exposición, no intente vender

	<h2>La vidriera de las exposiciones</h2>	<p>INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA</p> <p>Página 3 de 3 03/04/2008</p>
---	--	--

inmediatamente su producto o servicio. En lugar de esto, relájese, sea amable, entregue folletos, su tarjeta y escuche atentamente lo que el visitante tiene que decir sobre si mismo o su compañía. Posteriormente llame al contacto y haga una cita con el para presentar los servicios que ofrece su empresa. Esto incrementará sus posibilidades de hacer una venta.

- Tarjetas de presentación. Siempre lleve con usted una cantidad considerable de tarjetas de presentación ya que todo mundo le pedirá una.
- Defina de antemano sus objetivos. Antes de asistir al evento propóngase objetivos puntuales. Responda a las siguientes preguntas: ¿qué quiero obtener? ¿Mas clientes?, ¿nuevos proveedores? ¿Nuevos productos? ¿Encontrar asesoría? ¿Conocer a los organizadores? De esta manera, usted sabrá en donde emplear mejor su tiempo.
- Elabore un registro con anotaciones de todo aquello que le pueda ser útil para la marcha de su negocio. Tarjetas de presentación o folletos que le entreguen. Esto le ayudará a recordar todos los detalles al final del evento.