

Prepárate para ser expositor

DIEZ CONSEJOS PARA SACAR EL MÁXIMO PARTIDO DE TU PARTICIPACIÓN EN EL



1- Prepara una estrategia clara para la feria

Define tus razones para exhibir en el evento: posicionar tu marca, conseguir nuevos clientes o asociados, hacer contactos, conseguir alianzas o colaboradores, identificar nuevos proyectos, etc. Ten muy en cuenta el público objetivo: miembros de comunidad internacional de Barcelona (recién llegados o los que ya llevan más tiempo).

Consejo: *Márcate unos objetivos viables y concretos, que te ayudarán a definir tu mejor estrategia.*

2- Planifica tu comunicación

Pide a la organización los materiales de la campaña de *marketing* y difusión del **Barcelona International Community Day**. Se preparan *flyers* digitales o impresos, *banners* para tu web, GIF animados o creatividades para las redes sociales, pósters, etc. Estos materiales te facilitarán comunicar tu participación en la feria entre tus clientes o contactos y tener más impacto en este evento de ciudad. Esta es la web del evento: barcelona.cat/internationalcommunityday.

Consejo: *Realiza acciones de comunicación antes, durante y después de la feria: envía mailings, comunica por tus redes, etc.*

3- Conoce las características de tu stand para personalizarlo

Conoce las características y posibilidades para "vestir" tu stand con plafones vinilos, *roll-ups*, pósters. También plantéate disponer de una pantalla si tienes vídeos o material audiovisual atractivo.

Consejo: *Crea materiales de difusión y promoción de tu organización para personalizar tu stand, de tal manera que transmita tu marca y el valor diferencial de tus servicios, productos o iniciativas.*

4- Crea materiales propios para distribuirlos en tu stand

Prepara una buena cantidad de folletos, tarjetas o artículos de *merchandising* para regalar en tu stand que sean atractivos y te permitan facilitar la información clave de tu organización.

Consejo: *Los folletos o artículos pequeños que las personas visitantes puedan llevarse son los mejores. Asegúrate de colocar esos artículos en un lugar visible y accesible de tu stand.*

5- Organiza el montaje y desmontaje de tu stand

Aparte de materiales de comunicación y *merchandising*, seguramente también necesitarás otras cosas. Todo lo podrás enviar el día antes, en cajas bien señalizadas, poniendo el nombre de tu empresa y el número de tu stand. También asegúrate de tener la manera de recoger tus materiales cuando se cierre la feria al público.

Consejo: *Sigue las instrucciones y los horarios de montaje y desmontaje facilitados por el organizador.*

6- En día del evento, llega con tiempo a la feria

El día del evento, intenta que las personas que estén a cargo del stand lleguen con tiempo suficiente para que puedan familiarizarse con la ubicación del material propio, los stands vecinos y el espacio expositivo y las zonas comunes de la feria. Todo debe estar listo antes de que se abran las puertas al público.

Consejo: Llegar con tiempo permite estar a punto para los visitantes más madrugadores y las visitas institucionales.

7- Implica a tu equipo para participar

Selecciona las personas de tu equipo con las mejores habilidades comerciales o de relación para estar en el stand y motívalas para que se impliquen en el evento. Es importante que estén informadas previamente e incluso que participen en la difusión.

Consejo: Tu equipo puede llevar indumentaria similar o tener un distintivo común para la ocasión.

8- Involucra "activamente" a las personas visitantes

No te quedes con los brazos cruzados, saluda, invítalos a curiosear en tu stand, atráelos sin abrumarlos. Organiza alguna dinámica dentro de tu stand que llame la atención o que anime a la participación o interacción.

Consejo: Preparar algún tipo de juego, reto o sorteo es una excelente manera de recopilar información de los visitantes.

9- Asegúrate de tener tu stand siempre tripulado

Es importante que siempre haya, al menos, una persona en el stand para saludar a personas curiosas, entablar una conversación y responder a preguntas.

Consejo: Un stand siempre ocupado invita a acercarse, un stand vacío puede llegar a ser "invisible" para las personas visitantes.

10- Participa en las redes sociales del promotor

Los canales de comunicación del Barcelona International Community Day son los mismos del [Barcelona International Welcome](#), que ofrece contenidos durante todo el año. Te animamos a que los sigas para acceder a una gran base de contactos de la comunidad internacional de Barcelona y estés al día de todas las actividades, recursos y oportunidades.

Consejo: Involúcrate activamente en las redes sociales del evento, síguelo en [Instagram](#) e indica "me gusta" en sus publicaciones, haz que tu empresa siga su cuenta de [LinkedIn](#), únete a la comunidad y recibe la [newsletter](#).

El **Barcelona International Community Day**, a parte de un amplio programa de actividades durante la jornada, cuenta con un espacio expositivo con diferentes tipos de stands para empresas, instituciones, escuelas y asociaciones.

Está impulsado por el **Ayuntamiento de Barcelona** y cuenta con el apoyo de la empresa **Both** para su organización. Para consultas de expositores, se debe enviar un correo electrónico a: barcelonainternationalday@weareboth.com / Tel.: 933 182 650.