

Prepara't per ser expositor

DEU CONSELLS PER TREURE EL MÀXIM PARTIT DE LA TEVA PARTICIPACIÓ EN EL



1- Prepara una estratègia clara per a la fira

Defineix les teves raons per exhibir en l'esdeveniment: posicionar la teva marca, aconseguir nous clients o associats, fer contactes, aconseguir aliances o col·laboradors, identificar nous projectes, etc. Tingues molt en compte el públic objectiu: membres de comunitat internacional de Barcelona (novinguts o els que ja fa més temps que hi són).

Consell: *Marca't uns objectius viables i concrets, que t'ajudaran a definir la millor estratègia.*

2- Planifica la teva comunicació

Demana a l'organització els materials de la campanya de *màrqueting* i difusió del **Barcelona International Community Day**. Es preparen fulls de mà digitals o impresos, bàners per al teu web, GIF animats o creativitats per a les xarxes socials, pòsters, etc. Aquests materials et facilitaran comunicar la teva participació en la fira entre els teus clients o contactes i tenir més impacte en aquest esdeveniment de ciutat. Aquest és el web de l'esdeveniment: barcelona.cat/internationalcommunityday.

Consell: *Fes accions de comunicació abans, durant i després de la fira: envia publicitrameses, comunica per les teves xarxes, etc.*

3- Coneix les característiques del teu estand per personalitzar-lo

Coneix les característiques i possibilitats per "vestir" el teu estand amb plafons vinils, *roll-ups*, pòsters. També planteja't disposar d'una pantalla si tens vídeos o material audiovisual atractiu.

Consell: *Crea materials de difusió i promoció de la teva organització per personalitzar el teu estand, de tal manera que transmeti la teva marca i el valor diferencial dels teus serveis, productes o iniciatives.*

4- Crea materials propis per distribuir-los en el teu estand

Prepara una bona quantitat de fullets, targetes o articles de marxandatge per regalar en el teu estand que siguin atractius i et permetin facilitar la informació clau de la teva organització.

Consell: *Els fullets o articles petits que les persones visitants puguin emportar-se són els millors. Assegura't de col·locar aquests articles en un lloc visible i accessible del teu estand.*

5- Organitza el muntatge i desmuntatge del teu estand

A part de materials de comunicació i marxandatge, segurament també necessitaràs altres coses. Tot ho podràs enviar el dia abans, en caixes ben senyalitzades, posant el nom de la teva empresa i el número del teu estand. També assegura't de tenir la manera de recollir els teus materials quan es tanqui la fira al públic.

Consell: *Segueix les instruccions i els horaris de muntatge i desmuntatge facilitats per l'organitzador.*

6- Dia de l'esdeveniment, arriba amb temps a la fira

El dia de l'esdeveniment intenta que les persones que estiguin a càrrec de l'estand arribin amb prou temps perquè puguin familiaritzar-se amb la ubicació del material propi, els estands veïns i l'espai expositiu i les zones comunes de la fira. Tot ha d'estar llest abans que s'obrin les portes al públic.

Consell: *Arribar amb temps permet estar a punt per als visitants més matiners i les visites institucionals.*

7- Implica el teu equip per participar-hi

Selecciona les persones del teu equip amb les millors habilitats comercials o de relació per ser a l'estand i motiva-les perquè s'impliquin en l'esdeveniment. És important que estiguin informades prèviament i fins i tot que participin en la difusió.

Consell: *El teu equip pot portar indumentària similar o tenir un distintiu comú per a l'ocasió.*

8- Involucra "activament" les persones visitants

No et quedis amb els braços plegats, saluda, convida'ls a tafanejar en el teu estand, atreu-los sense desconcertar-los. Organitza alguna dinàmica dins del teu estand que cridi l'atenció o que animi a la participació o interacció.

Consell: *Preparar algun tipus de joc, repte o sorteig és una manera excel·lent de recopilar informació dels visitants.*

9- Assegura't de tenir el teu estand sempre tripulat

És important que sempre hi hagi, almenys, una persona a l'estand per saludar les persones interessades, entaular-hi una conversa i respondre a preguntes.

Consell: *Un estand sempre ocupat convida a apropar-s'hi, un estand buit pot arribar a ser "invisible" per a les persones visitants.*

10- Participa en les xarxes socials del promotor

Els canals de comunicació del Barcelona International Community Day són els mateixos que en el [Barcelona International Welcome](#), que ofereix continguts durant tot l'any. T'animem a seguir-los per accedir a una gran base de contactes de la comunitat internacional de Barcelona i perquè estiguis al dia de totes les activitats, recursos i oportunitats.

Consell: *Involucra't activament en les xarxes socials de l'esdeveniment, segueix-lo a [Instagram](#) i indica "m'agrada" a les seves publicacions, fes que la teva empresa segueixi el seu compte de [LinkedIn](#), uneix-te a la comunitat i rep el [butlletí d'informació](#).*

El **Barcelona International Community Day**, a part d'un ampli programa d'activitats durant la jornada, compta amb un espai expositiu amb diferents tipus d'estands per a empreses, institucions, escoles i associacions.

Està impulsat per l'**Ajuntament de Barcelona** i compta amb el suport de l'empresa **Both** per a la seva organització. Per a consultes d'expositors, s'ha d'enviar un correu electrònic a: barcelonainternationalday@weareboth.com / Tel.: 933 182 650.