



Por qué exponer en una Feria Comercial

Documento elaborado por la
Consejería Comercial de España
Tel. (003491) 420 2017
espana@bancomext.gob.mx

- 1** Es la forma más económica y eficiente de ganar una cuota de mercado y de construir o consolidar una determinada imagen de marca o empresa.
- 2** Constituyen la única herramienta de comunicación donde se produce una interacción directa entre comprador y vendedor, que permite por ejemplo: un contacto con clientes habituales, captar nuevos clientes, proveedores, representantes, importadores y distribuidores.
- 3** El 80% de los visitantes de las ferias tienen el poder de decisión en las compras o influyen en dichas decisiones respecto a los productos y servicios expuestos.
- 4** Permiten obtener un alto volumen de información en un corto plazo de tiempo sobre como se distribuye y vende en el mercado y quienes son los principales jugadores.
- 5** Constituyen la mejor manera de “tomar el pulso” al mercado, conocer las tendencias actuales y futuras y comprobar el grado de satisfacción de los clientes reales o potenciales
- 6** Proporcionan “feedback” inmediato en la introducción de nuevos productos y/o mejoras en los ya existentes.
- 7** Permiten tener una clara idea acerca de la competencia: quienes son y cual es la posición de nuestra empresa con respecto a ellos. También nos permiten conocer a los clientes de la competencia.
- 8** Tienen un impacto considerable en el proceso de decisión de compra.
- 9** En ocasiones no se necesita una participación como expositor, eso dependen de la empresa y su estrategia. A veces nuestros clientes son las empresas que están exhibiendo y no los visitantes compradores.