

Ferias de márketing digital: una buena estrategia empresarial



Las ferias enfocadas en marketing digital son puntos de encuentro entre clientes y empresas que deberían ser incluidas en la estrategia comercial de cualquier entidad. Pero, ¿y esto por qué?

En primer lugar, participar en una feria, bien sea como cliente o expositor, nos permite ponernos en contacto con proveedores y compradores en un mismo lugar, sin tener que desplazarnos a ningún otro. De esta manera, se facilita el contacto con clientes potenciales o actuales, intermediarios, o bien empresas del sector.

Además, sirve para respondernos a preguntas tales como: ¿Qué está pasando? ¿Qué hay de nuevo en el mundo del marketing digital? ¿Hacia dónde va el sector? Pocas horas en una feria nos sirve para actualizarnos y aportar estos nuevos conocimientos a nuestra empresa.

Por otra parte, conocer a nuestra competencia es mucho más fácil cuando nos encontramos en el lugar donde los líderes suelen estar representados y donde cada empresa muestra lo mejor de sí. De esta manera podemos conocer sus fortalezas y debilidades simplemente visitando los stands, ya que éstos nos proporcionan datos interesantes como lo son: los precios, sus productos, u información con material promocional o folletos.

Además, ¿qué podemos conseguir con un stand? Motivar a nuestros vendedores y distribuidores, presentando nuestros productos en tiempo real para evaluar el interés y las opiniones de éstos.

Con todo esto abrimos nuestro abanico a posibles clientes potenciales, diferenciándonos de nuestra competencia. ¡Es más! Puede ser un gran punto de partida para crear relaciones internacionales, ya que en esta clase de eventos asisten visitantes de otros países.

Por otra parte, nuestra asistencia fomentará el posicionamiento de nuestros productos y la imagen de nuestro negocio. Este tipo de eventos también fortalece el contacto con los clientes habituales, reforzando así las relaciones comerciales y ofreciendo nuevos acuerdos.

Además, es el lugar ideal para realizar “networking”, ya que es perfecto para relacionarse con proveedores actuales, nuevas empresas, vendedores, especialistas en el sector, entre otros.

Los días 11 y 12 de abril vuelve **eShow Barcelona** a Fira Barcelona en el Pabellón 8. Una cita obligada para las grandes oportunidades de negocio. <http://www.the-eshow.com/barcelona/>

Extractado de: Harvard Deusto