



## **ALGUNOS CONSEJOS PARA AYUDARTE A OPTIMIZAR TU PARTICIPACIÓN COMO EXPOSITOR EN EL MED**

El MED es el momento de retomar los contactos y reforzar las conexiones después del descanso del verano. Es el momento de reencontrarnos y volvernos a ver.

Como Expositor, queremos que conozcas el potencial del evento y lo exprimas al máximo, por eso, aquí van algunos consejos para tu participación:

### **ANTES DEL EVENTO**

- **¿Qué objetivos quieres conseguir?**  
Crear marca, conseguir nuevos clientes, dar a conocer un nuevo servicio o quizás la readaptación de uno ya existente... Es importante que detalles todo lo que quieres conseguir en el evento. Este primer paso te ayudará a ver y planificar qué tienes y puedes hacer desde ahora, hasta la celebración del evento.
- **Comunica tu participación con antelación.**  
Nosotros te daremos las herramientas pero también es importante que actives a tus clientes y les comuniques tu asistencia al MED invitándoles a verte después de la situación que hemos vivido. Utiliza el sello de Expositor en tus comunicaciones y RRSS, mándales la invitación y aprovecha la oportunidad de reencontraros.
- **Motiva a los asistentes a tener una cita contigo.**  
A través de sorteos, juegos, actividad... es el momento de destacar y ofrecer algo distinto y sorprendente. ¡Es tu oportunidad de destacar y hacerles saber que en el MED deben pasar a verte!
- **Utiliza las herramientas de la app del evento.**  
Descárgate la app en cuanto esté disponible, porque está repleta de funciones

útiles que te ayudarán durante el evento. Podrás ver a todos los asistentes, filtrarlos para seleccionar las citas que más te interesen... y, durante el evento, escanea el código QR de los asistentes y después, descárgate la lista de tus nuevos contactos con la opción "Save me".

- **Asegura que tu información está completa en la app.**  
Un perfil completo no solo da una imagen de profesionalidad y seriedad sino también aporta interés en conocerte. Asegura la calidad de las imágenes, revisa la ortografía, asegúrate de marcar la categoría correcta... Usa tu creatividad en los textos y demuéstrole por qué necesitan tener una cita contigo.
- **Invierte tiempo en visualizar los perfiles de los asistentes y solicitarles una cita.** Dedícale tiempo a filtrar la lista de participantes y solicitar una cita a las personas que más te interesen. Hazlo con tiempo para que los asistentes también puedan gestionar sus agendas y que el MED sea productivo al 200%.
- **Prepara tus materiales para enviarlos electrónicamente.**  
Con la situación actual, no es aconsejable regalar nada material a los asistentes. Por eso, te recomendamos tener tu folleto o presentación a mano para enviarlo a la dirección electrónica del cliente después de vuestra conversación, y así poder hacer el seguimiento correcto de tu nuevo contacto posteriormente.
- **Contacto sin contacto.**  
Es un año de adaptación ante una situación muy restrictiva. Desde la organización, exigiremos ajustarnos al protocolo en la gestión de los materiales y el cumplimiento de las medidas sanitarias si vas a disponer de materiales que te gustaría entregar al resto de asistentes.

## **DURANTE EL EVENTO**

- **Llega al evento con tiempo.**  
Entre la distancia de seguridad y proceso de entrada con todas las medidas sanitarias, puede que el acceso no sea tan ágil como nos gustaría. Para garantizar que llegas a tiempo y que no empieces el día estresad@, te recomendamos que avances tu despertador y estés listo a la hora de la apertura de puertas.
- **¡Usa la app!**  
Podrás saber todo lo que está pasando durante el evento, chatear con los

participantes, consultar tu agenda de citas, escanear el código QR de las personas que hayas conocido... ¡y mucho más!

- **¡Muévete!**

No te quedes quieto en tu punto de encuentro. Aprovecha las zonas comunes del evento y participa en las actividades para conocer más gente. Toma un café con ellos y, si venís dos personas, haced turnos para explorar el evento.

- **Participa en las actividades y sesiones de formación organizadas.**

*Elevator Pitch*, actividades grupales... son solo algunas de las opciones que te proponemos para que te relaciones con el resto de asistentes que además, son una manera muy natural de hacer *networking*... ¡No a la puerta fría!

## **POST EVENTO**

- El seguimiento de los contactos es un elemento clave para generar nuevos *leads*. Asegura que dentro de tu agenda queda algún hueco para contactar con las personas que hayas conocido en el MED.
- La App seguirá activa después del evento. Utilízala para conectar con todos los participantes que no pudiste ver o que no pudieron acudir presencialmente.
- ¡Danos tu *feedback*! Siempre buscamos mejorar la experiencia de los eventos que organizamos. ¡Comparte con nosotros tu experiencia y ayúdanos a seguir mejorando!