

Se premiará una acción de presencia comercial en una feria o exposición, juzgando el conjunto de la acción (estrategia, decoración, montaje, comunicación de la presencia, estimulación de tráfico, experiencia de marca, medición de resultados...).

NOTA: Una feria propia de marca se puede presentar.

CRITERIOS DE VALORACIÓN:

ESTRATEGIA: Adecuación al cliente, su identidad, su estrategia y sus objetivos; entendimiento del target; capacidad de traducir la marca y sus objetivos en un formato feria; inteligencia de la acción; carácter completo de la acción.

CONCEPTO, CREATIVIDAD, INNOVACIÓN: Carácter sorprendente, impactante, emocionante de la idea, de sus aplicaciones (diseño del stand, organización del espacio, animaciones, comunicación pre-, durante y post-evento, decoración, tecnología...) y de la forma de combinarlas; experiencia ofrecida al visitante.

IMPLEMENTACIÓN / PRODUCCIÓN: Complejidad y calidad del montaje, de la producción técnica, de la coordinación logística, de la gestión de proveedores...

ENGAGEMENT: Dimensión experiencial; interactividad, capacidad de captar la atención, de mantener al público participativo, involucrado; calidad del networking; captación de conocimientos sobre / del público.

IMPACTO / RESULTADOS: Capacidad de la presencia, de alcanzar al público, de generar contactos, de comunicar con impacto, de generar ventas o leads, de generar presencia en medios y redes. Aportando elementos de medición, si es posible, o testimonios del cliente.

REQUISITOS Y CONSEJOS: [\(ACONSEJAMOS LEER LAS BASES COMPLETAS\)](#)

- ❑ El texto de esta ficha no deberá sobrepasar el tamaño de la caja delimitada y deberá respetar la tipografía.
- ❑ Recomendamos leer bien las bases, consejos y criterios de valoración para aportarles respuestas.
- ❑ La candidatura se presenta de manera anónima. Recuerda eliminar nombre e imagen del vídeo y fotografías.
- ❑ Se aconseja relacionar el evento con la situación de partida, el público, los objetivos, la estrategia, la marca, y demostrar cómo todo el evento cumple estos objetivos.
- ❑ Si puedes demostrar los resultados, mejor. Si tienes elementos que acrediten el impacto, no dudes en aportarlos integrados en las cajas de texto (clipping, testimonios del cliente...)
- ❑ ¡No vendas! No escribas: "dejamos a los asistentes con la boca abierta"... Céntrate en los hechos, preséntalos de manera positiva, pero sin sobrevender. Un lenguaje demasiado promocional no es positivo.
- ❑ Asegura con el cliente que tengas la autorización para presentar / difundir este proyecto.
- ❑ Y una obviedad a menudo olvidada: comprueba que no haya errores y cuida el diseño/ presentación. Repasa bien tu candidatura antes de enviarla.

NOMBRE DE LA EXPO

AGENCIA(S) Y/O EMPRESA DE STANDS (se ocultará durante la votación)

CLIENTE

LUGAR / FECHA DEL EVENTO

Venue y ciudad / día - mes - año

BRIEFING / OBJETIVOS (limitado a 650 caracteres con espacios)

* El texto de esta ficha no deberá sobrepasar el tamaño de la caja delimitada y deberá respetar la tipografía.

DESCRIPCIÓN (STAND, MECANISMO DE COMUNICACIÓN, ACTIVACIÓN...)

(limitado a 800 caracteres con espacios)

IMPACTO / RESULTADOS / COMENTARIOS DEL CLIENTE (limitado a 650 caracteres con espacios)

CATEGORÍAS ADICIONALES (en el caso de presentar el mismo evento en otras categorías)

Recuerda, un mismo evento no puede presentarse a más de una categoría de "Mejor evento" pero sí a tantas como considere de "Mejor componente".

* El texto de esta ficha no deberá sobrepasar el tamaño de la caja delimitada y deberá respetar la tipografía.



Ahora, adjunta este documento en un *We Transfer* junto al formulario de inscripción, las fotografías (entre 2 y 12) y el video de máximo 3 minutos.

premios@eventoplus.com