

Se premiará un encuentro con un objetivo de formación (sobre un sector de actividad, unas tecnologías o los conocimientos y soluciones de la empresa organizadora), de explicación y demostración de conocimientos, de promoción comercial de la empresa vía estos conocimientos, de promoción de un mensaje o de sensibilización.

## CRITERIOS DE VALORACIÓN:

**ESTRATEGIA:** Claridad de los objetivos y su importancia para la asociación o empresa; adecuación a la entidad promotora, su identidad, su estrategia y sus objetivos; entendimiento del target; inteligencia de la acción para impactarles y conseguir los objetivos.

**CREATIVIDAD:** Innovación en los formatos de sesiones, en las formas de comunicar el conocimiento y facilitar el networking; estrategia de comunicación; calidad estética del encuentro y de su puesta en escena; momentos sorprendentes en la experiencia.

**PRODUCCIÓN:** Calidad o complejidad de la coordinación logística, gestión de flujos, producción audiovisual y escenografía, integración de la tecnología para mejorar la eficacia o la interactividad o experiencia; calidad e innovación de la dimensión digital para mejorar la eficacia del evento, la interactividad o la difusión.

**ENGAGEMENT:** Dimensión experiencial del evento; interactividad de las sesiones; ritmo y capacidad de mantener al público activo y participativo; personalización o segmentación de la experiencia; calidad del networking; captación de conocimientos sobre / del público.

**IMPACTO:** Calidad de difusión del conocimiento; impacto para el organizador y la sociedad; calidad de los profesionales presentes; presencia en medios o redes; resultados comerciales para la empresa organizadora; satisfacción del cliente. Se tendrá en cuenta la responsabilidad de la acción: su producción sostenible, su propósito, su capacidad de mejorar el planeta y la sociedad.

## 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 de tu agencia 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 DEL EVENTO

AGENCIA(S) ORGANIZADORA(S) (se ocultará durante la votación)

CLIENTE

LUGAR / FECHA DEL EVENTO

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 DEL EVENTO (limitado a 1000 caracteres con espacios)

IMPACTO / RESULTADOS / COMENTARIOS DEL CLIENTE (limitado a 500 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 WeTransfer o equivalente junto al formulario de inscripción, las fotografías (entre 2 y 10) y el vídeo de máximo 3 minutos.**

[premios@eventoplus.com](mailto:premios@eventoplus.com)