Publicado en Madrid el 05/07/2017

# [Las ferias se consolidan como potentes herramientas de promoción](http://www.notasdeprensa.es)

## Las marcas saben que las ferias son una de las herramientas más potentes para promocionarse y captar nuevos clientes. Para sacar el máximo rendimiento a este tipo de citas es importante delegar el diseño y montaje de los stands en empresas especialistas. Sobre todo teniendo en cuenta que la imagen que se proyecte va a ser algo primordial.

 Con el paso de los años, tanto ferias como exposiciones se han consolidado como una de las armas más potentes en cuanto a promoción y captación de nuevos clientes. No en vano, IFEMA recibe anualmente a 2’9 millones de visitantes de 174 países y aporta a la economía nacional 2.400 millones de euros. Por eso, empresas como Gexmon se han especializado en proveer a las marcas de stands que les permitan ofrecer la mejor de sus caras en este tipo de citas. “Se trata de aprovechar estos encuentros para relacionarse con otros miembros de la industria y de incrementar la base de clientes”, reconocen. Por eso las empresas de diseño de stands han de crear modelos que destaquen por encima de la competencia en originalidad y funcionalidad. Las ferias son hoy día la forma que tienen muchas empresas de despegar y de darse a conocer, de aumentar su visibilidad y el cierre de ventas seguras. No se trata sino de eventos de marketing donde se exhiben los bienes y servicios de una industria específica. Para alcanzar el público objetivo, “los stands tienen que responder a la personalidad de la marca que se esté promocionando”, reconocen desde Gexmon. Hay que cuidar hasta el más mínimo detalle en cuanto a la logística del evento. Es la forma de aprovecharlos realmente para conocer nuevos clientes y proveedores. Y, por descontado, para comprender las necesidades de los consumidores. Es importante que existan unas directrices previas para saber cómo montar el stand y a qué tipo de requisitos ha de responder. Directrices que hay que tener en cuenta para saber cómo exponer los productos y mercancías para crear conciencia de marca. El stand tiene que contribuir a construir la imagen de empresa, servir al objetivo de explicar los beneficios de los productos y servicios y captar la atención del público. Pasa lo mismo con los rótulos luminosos. Por supuesto, el tipo de stand a colocar en una feria depende del tipo de negocio. Hay que tener presente que no todos los productos o servicios son apropiados para estar en una feria o exposición. También es importante investigar a fondo antes de acudir a una feria o exposición para saber cómo moverse en ella y qué tipo de público asistirá.

**Datos de contacto:**

Berta

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/las-ferias-se-consolidan-como-potentes](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Nacional Marketing Madrid



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)