

## **10 CONSEJOS PARA MAXIMIZAR TU PRESENCIA EN FRUIT ATTRACTION**

***Tan importante como estar presente en la feria es ANUNCIAR que se va a estar en la feria***

1. Envía el correo electrónico con las **invitaciones digitales a toda vuestra base de datos** de contactos de clientes, proveedores, etc. tantas veces como sea necesario. Es **gratuito** tanto para vuestros clientes como para tu empresa.
2. Programa un **calendario de envíos de la invitación anunciando vuestra presencia**, desde la recepción de este email hasta un día antes del inicio de Fruit Attraction, siempre hay visitantes que dejan su decisión hasta el último momento.
3. Ven a la feria con un **agenda de citas con clientes previamente cerrada**, maximizarás y rentabilizarás tu tiempo y presencia en la feria.
4. Descarga el **material gráfico de Fruit Attraction** disponible en la web [www.fruitattraction.ifema.es](http://www.fruitattraction.ifema.es). Incluye banner de Fruit Attraction en la firma electrónica de todos los empleados, banner en la web de la empresa. Por ejemplo incluye frases como *“Somos expositores en Fruit Attraction, ven a visitarnos. “Todos Juntos Apoyando al Sector Hortofrutícola””*.
5. **Envíanos notas de prensa sobre tus productos, servicios, novedades a presentar en la feria**. Nosotros nos encargaremos de incluirlas en el boletín digital Fruit Attraction News así como subir las noticias a la web [www.fruitattraction.ifema.es](http://www.fruitattraction.ifema.es)
6. **Crea cultura de feria dentro de tu propia organización**. Todos los empleados deben sentirse partícipes de vuestra participación en Fruit Attraction, no solo el área comercial o de exportación.
7. **Traslada esta cultura de feria a tus clientes y proveedores**, no solo deben conocer que estáis en Fruit Attraction, también es importante que conozcan **qué novedades pueden encontrar y porqué es interesante que se pasen por vuestro stand**.
8. Participa en alguna de las **actividades paralelas a Fruit Attraction**, por ejemplo, demostraciones y degustaciones en Fruit Fusión, presentaciones en el Foro de Innovación, etc.
9. **Aprovecha todas las herramientas que ponemos a vuestra disposición**, Programa de Compradores Internacionales, Invitaciones Digitales, Soportes Promocionales dentro del Pabellón, Material Gráfico, Fruit Attraction News, Pantallas Tv en Feria, Departamento de Prensa Ifema, etc.
10. Realiza un **seguimiento posferia de todos los contactos**, la feria es un magnífico escaparate para crear una cartera de clientes a medio y largo plazo.