

## TÉCNICAS EXITOSAS PARA OBTENER RESULTADOS EN FERIAS TURÍSTICAS INTERNACIONALES

### OBJETIVOS:

- Incrementar la productividad de la participación en una feria turística en un 30%
- Trabajar en el posicionamiento de marca durante una feria
- Capacitar en el manejo de ferias turísticas

**METODOLOGÍA:** Taller interactivo con casos reales para que puedan ser resueltos por los participantes. Debido al número de participantes es posible tener un contacto "one to one" con los mismos lo que permite una mejor captación de los temas impartidos.

Asesorías presenciales que permitan una evaluación de las actividades realizadas previamente por la empresa para de esta manera poder aplicar lineamientos que permitan un incremento de rentabilidad que es tan buscado al participar en una feria.

### MÓDULOS:

1. Diagnóstico de mercadeo de la empresa:
  - 1.1 Revisión de segmentación de mercado,
  - 1.2 Producto y mercado,
  - 1.3 Metodos de promocion en relación al mercado,
  - 1.4 Posicionamiento en el mercado,
  - 1.5 Procesos de marketing y ventas
  - 1.6 Estrategias de negociación
2. Desarrollo de Pre Feria
  - 2.1 Análisis de clientes para feria
  - 2.2 Realización de citas para una feria
  - 2.3 Realización de propuestas
  - 2.4 Revisión de Stand de acuerdo con feria
  - 2.4 Manejo de la cita en feria
  - 2.5 Post feria seguimiento
3. Desarrollo feria
  - 3.1 Decoración stand
  - 3.2 Manejo de material
  - 3.3 Manejo de cronograma de citas
  - 3.4 Acercamiento al cliente
  - 3.5 Que ofrecer? Como?



- 3.6 Manejo de datos e información dada por el cliente
- 3.7 Manejo de material a ser entregado al cliente

**PROPUESTA:**

STANDARD PRODUCTO 1	PLUS PRODUCTO 2	PREMIUM PRODUCTO 3
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taller de Técnicas de técnicas exitosas para Obtener Resultados en Ferias Internacionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnóstico de mercado de la empresa</li> <li>- Trabajo en conjunto para determinar estrategia de mercadeo en ferias</li> <li>- Asesoría para pre feria</li> <li>- Asesoría para post feria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acompañamiento en feria**</li> <li>- Entrenamiento durante feria**</li> </ul>

**EXPERIENCIA DE EXPOSITOR/ASESOR:**

ANA MARIA ROMERO

**Educación:**

- Licenciada en Turismo con mención en Ecoturismo de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador
- Diplomada en Calidad de la Universidad Técnica Particular de Loja
- Cursos de: Marketing, marketing digital, e commerce, gestión de PYMES.

**Experiencia Laboral:**

- 6 años como Gerente Regional de Ventas para el área de Europa, Asia y Australia en Kleintours (actualmente GoGalapagos.com)
- 4 años como Jefe de Reservas de receptivo internacional para los mercados de USA, Canadá, Europa, Asia y Australia en Kleintours (actualmente GoGalapagos.com)
- 2 años como Gerente de Ventas para los mercados de USA, Europa e Israel como mercado prioritario para Ecuador Nature
- 1 año como Jefe de Marketing para turismo receptivo en Haugan Cruises/La Selva.

**Experiencia en Ferias:**

- 7 años asistiendo a ferias internacionales de mayor renombre ITB, WTM, TMLA.
- 4 años asistiendo a ferias internacionales de mercados puntuales como FITUR, IMEX, IBTM
- Otras ferias asistidas: TTG, USTOA, Incentivos Mexico, MITM, PURE

**Resultados de asistencia a ferias:**

- 60% de incremento en productividad
- 90% de mejora en "engagement"
- 90% de posicionamiento de marca



www.ecuadorandbeyond.org  
 anamaria@ecuadorandbeyond.com  
 Cumbaya-Quito  
 +593 998311109 / 2-2890997



[www.ecuadorandbeyond.org](http://www.ecuadorandbeyond.org)  
[anamaria@ecuadorandbeyond.com](mailto:anamaria@ecuadorandbeyond.com)  
Cumbaya-Quito  
+593 998311109 / 2-2890997