**ASPECTOS IMPORTANTES AL DISEÑAR UN STAND**

El Empresario debe saber que en una exposición su stand es una gran vidriera y que además es la primera impresión que los potenciales clientes se llevan de su empresa.

En primer término, el stand debe estar armado de forma tal que además de dar una buena imagen en general, se destaquen fundamentalmente los productos y/o los servicios que ofrecemos.

Hay muchos Stand que luego de mirarlos un rato, no entendemos que ofrecen, y sabemos que son pocos los clientes que se animan a preguntar, la mayoría pasa de largo.

El segundo tema a destacar es el nombre de la Empresa, líneas de productos y/o Sponsors que nos apoyan, (muchos se olvidan), hay que aprovechar la cantidad de gente que pasa para que nuestra marca se conozca más.

Lo anterior se complementa con una buena distribución de folletos o catálogos. Es recomendable tener dos tipos de folletos, uno comercial con datos de la Empresa para la mayoría del público, y otro más técnico, detallando bien las características de nuestros productos y servicios para los que se interesan más y preguntan. Muchos pasan apurados y los leen luego en su casa o empresa.

En cuanto a la distribución del Stand, tiene que ser de forma tal que se aprecie bien todo lo que exponemos y que invite a los visitantes a entrar y ver de qué se trata.

El tamaño del Stand, el diseño y la ubicación son muy importantes y diría que casi fundamentales, pero no nos olvidemos de tener en cuenta y evaluar cuánto vamos a gastar y qué retorno podemos llegar a tener para que nos resulte beneficioso el haber participado de la muestra.

De más está decir que una buena iluminación y una buena decoración dá un toque final de estilo y realza mucho lo ofrecido.

Algo llamativo

Siempre hay que tratar de lograr tener algo diferente a los demás y bien llamativo y en esto vale más la imaginación y la sorpresa que el costo. Tampoco hay que perder de vista el objetivo final que vamos a buscar, y que es conseguir potenciales clientes o distribuidores de nuestros productos. No hagamos algo tan llamativo que nos perjudique en lo comercial.

Es muy buena idea hacer demostraciones que llamen la atención así como dar pequeñas muestras, cuando es posible. La mayor parte del público quiere llevarse cualquier algo de nuestro stand, así sea una birome. El visitante siempre espera algo. Esto es así y hay que tratar de aprovecharlo con bajo costo y mucho ingenio.

Las personas que recorren una exposición ven muchas cosas en poco tiempo, pero recuerdan y comentan lo que más les llamó la atención y esa es la punta para poder tenerlos como clientes.

Por Antonio Demasi de Expoferias y Eventos