

Cómo ahorrar en tus stands usando una estrategia multiexpo

Guía práctica para empresas que participan en más de una exposición al año.

Introducción

Participar en exposiciones es una de las estrategias más poderosas para generar leads, fortalecer tu marca y abrir nuevos mercados. Sin embargo, cuando participas en más de un evento al año, la inversión puede salirse de control si no tienes una estrategia clara.

Esta guía te ayudará a optimizar tu presupuesto, tu tiempo y tu energía mediante una estrategia multiexpo. Con ella puedes ahorrar hasta un 20% y obtener mejores resultados usando un mismo enfoque en diseño, activaciones y comunicación para todos tus eventos.

¿Qué es una estrategia multiexpo?

Es una forma inteligente de planear tu participación en varias exposiciones, usando activos reutilizables y tácticas centralizadas que se adaptan a cada sede. Incluye:

- Un stand modular que puedes reconfigurar según espacio o necesidades: mejor aún si es el mismo layout en cada evento.
- Una activación de marca adaptable a distintos públicos como un photobooth con un branding de marca igual para todos tus eventos.
- Una campaña de comunicación coherente, que evoluciona con cada evento.
- Un proveedor único que te acompaña en cada paso del ciclo expositivo.

¿Dónde se pierde presupuesto cuando no hay estrategia multiexpo?

Aquí no solo hablamos de dinero, sino de recursos mucho más valiosos como el tiempo, la energía y la tranquilidad del responsable del proyecto:

1. Diseño y producción duplicada: Cada evento implica volver a diseñar, cotizar, producir, montar... ¡desde cero!

2. Múltiples proveedores, cero continuidad: No conocen tu marca, pueden fallar en calidad y no te representan ante los organizadores. Con un proveedor único:

- Tienes consistencia visual.
- Se cuida tu manual de identidad.
- Hay seguimiento entre eventos.
- Se optimizan tiempos de montaje.
- Te representamos como parte de tu equipo durante montaje y desmontaje.

3. Desconexión entre eventos: Sin estrategia, cada expo es una isla. Pierdes oportunidad de construir una historia y mantener el engagement.

4. Desgaste emocional y logístico: Repetir el proceso varias veces al año satura a tu equipo, genera errores y consume recursos que podrías usar mejor.

5 Formas de ahorrar con una estrategia multiexpo.

1. Diseño modular de stand: Un solo diseño, adaptable a distintas configuraciones, sedes y espacios.

2. Activaciones reutilizables: Experiencias como un photobooth o ruleta personalizadas, se trasladan y mantienen constancia en tu branding.

3. Campañas de comunicación que se ajustan: Una estrategia con variantes por sede y público.

4. Equipo capacitado para todo el ciclo: Formación que se aplica en cada evento, generando mejores resultados.

5. Relación continua con un proveedor confiable: Menos incertidumbre, más calidad, más tranquilidad.

¿Qué incluye un plan multiexpo ideal?

- ✓ Stand modular adaptable.
- ✓ Activaciones móviles o escalables.
- ✓ Estrategia de comunicación por fases.
- ✓ Producción centralizada.
- ✓ Acompañamiento profesional antes, durante y después del evento.



expertos@dmsoluciones.mx
WA 55.7899.9900

- ✓ Representación de tu marca durante montaje y desmontaje.

Caso práctico simulado

Empresa ficticia: Tecnología Optima. Participación:

3 exposiciones B2B en distintas ciudades.

Inversión sin estrategia: \$450,000 MXN.

Inversión con estrategia multiexpo: \$320,000 MXN.

Ahorro estimado: \$130,000 MXN

Resultado: Mejor visibilidad, más leads, menos estrés interno.

Bonificación exclusiva

Si estás planeando participar en dos o más exposiciones en los próximos meses, accede a nuestro:

BONO** de \$10,000 pesos aplicables a activación Photobooth en cuanto concretes tu plan multiexpo con DM SOLUCIONES.

**Solo disponible si agendas una llamada sin costo y concretes tu plan antes del 30 de junio de 2025.

Agenda tu asesoría 👉 **QUIERO LA ASESORÍA YA**