

## KNOW – HOW

En Ferial Market Consulting, trabajamos con una metodología que está especialmente enfocada en **preparar estructuralmente la pyme o microempresa**, para así abordar el reto de tener presencia en los diferentes mercados internacionales y todo esto **apoyado con la participación en ferias**.

También ofrecemos **soluciones llave en mano integrales para ferias nacionales o internacionales**, desde un pequeño stand o un pabellón completo, un espacio en un centro comercial o un punto de venta, congresos, la preparación de un evento...Damos a nuestros clientes soluciones a medida o estandarizadas.

Las ferias internacionales y misiones comerciales aportan ventajas interesantes para introducirse en mercados exteriores: *conocer a la competencia, conocer el país y contactar con clientes y proveedores, es una de las formas más directas e inmediata de ingresar en un nuevo mercado es participando en Ferias Internacionales.*

Los eventos internacionales son ocasiones únicas que congregan, en un mismo tiempo y lugar, *la oferta mundial de uno o varios sectores determinados* También cabe destacar que se han convertido en los últimos años en un **instrumento muy eficaz debido a que proporciona más beneficios** y *determina más rápidos resultados que cualquier otro instrumento de promoción.*

Por ello, Ferial Market Consulting **utiliza las ferias para buscar a sus clientes posibles distribuidores**, así mismo la utilizamos como mercado de prueba para evaluar el grado de aceptación de un determinado producto en un mercado foráneo.

Asimismo, Ferial Market Consulting utiliza las ferias comerciales **como campo para realizar investigaciones comerciales y de mercado in situ aprovechando el fácil acceso al material impreso e información suministrada por los propios expositores** y especialistas deseosos de comunicar las características sobresalientes de sus productos, proveer información con relativa facilidad. Por consiguiente, participar en una feria internacional es también una ocasión para profundizar el estudio de un mercado y es, a su vez, un pasaje casi "obligatorio" para la empresa que desea hacerse conocer en el mismo

Y por último en lo referente al esfuerzo comercial de las empresas, Ferial Market Consulting **usa las ferias como una excelente opción para promover los productos en el mercado externo de sus clientes**, y en particular, para las que desean iniciarse en la exportación y consolidarse en el mercado de destino elegido.

Nuestro objetivo es que su empresa facture y empiece a incrementar sus beneficios lo antes posibles.

