



Publicado en *Caribbean News Digital* (<http://www.caribbeannewsdigital.com>)

[Buscar](#) > Versión para impresora

España: Destacan calidad de compradores y oportunidades de negocios en MITM

06.03.2011

España. Los organizadores de MITM Euromed y MITM Americas, Meetings and Incentive Travel Market, destacaron la importancia de las encuestas que realizan a sus expositores y precisaron que en el caso de la última edición, en octubre de 2010, la mayoría de los entrevistados calificó de excelente la calidad de los compradores y las oportunidades de negocios.

GSAR Marketing, que organiza MITM Euromed y MITM Americas, dijo que son las únicas ferias MICE que piden a sus expositores que califiquen su evento como "mal", "suficiente", "bueno" o "excelente".

En ese sentido, informó que en la encuesta a los expositores para evaluar la última MITM, en octubre de 2010, el 3% consideró suficiente la calidad de los compradores, el 26% la calificó de buena y de excelente el 71%; respecto a la calidad de las oportunidades de negocios, fue suficiente para el 1%, buena para el 36% y excelente para el 63%. La clasificación general fue 1% suficiente, 31% buena y 68% excelente.

GSAR Marketing señaló que la clave para tales resultados reside en "seleccionar cuidadosamente a buenos compradores de congresos e incentivos: usuarios o compradores serios de viajes de incentivos, reuniones o eventos que, en MITM, están dispuestos a trabajar duro negociando y comprando servicios relacionados con sus eventos, siguiendo su agenda establecida (día y hora) y completando un promedio de 25 citas uno-a-uno con expositores. Todo esto en un día y medio de trabajo" añade MITM.

"Esto es lo que hace que MITM sean las mejores ferias MICE -no las más grandes- en el mundo", destacó la firma en un comunicado.

"¿Para qué 3.000 "compradores" en una feria MICE, de los cuales 2.500 no son compradores reales: algunos son vendedores haciéndose pasar por compradores, otros sólo fueron por el viaje gratis o están jubilados o son vendedores de pasillo? Simple, para poder vender 4.000 stands", indica la nota de GSAR Marketing.

Y concluye: "si usted se impresiona con estadísticas espectaculares más que con el potencial de negocio, entonces no venga a MITM, donde, sin tener 3.000 'compradores' en la feria, es seguro que se reunirá por lo menos con 40 o 50 compradores reales".