

ibtm
AMERICAS

AGO 19-20, 2026
CENTRO BANAMEX
CIUDAD DE MÉXICO

WHERE CULTURES MEET
TO DO BUSINESS

**PASO A PASO
CITAS DE
NEGOCIO IBTM
AMERICAS**



Built by
RX In the business of
building businesses

ibtm® es una marca registrada de Reed Exhibitions Limited, objeto de uso limitado bajo licencia.
©2025 ibtm, o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

ibtm AMERICAS

WHERE CULTURES MEET
TO DO BUSINESS

Guía paso a paso

03	Introducción
04 -07	Terminos y condiciones
08	Appointments Journey
09	Fechas importantes del proceso
10 - 14	Perfil del Expositor
15 -18	¿Como agregar a tus sharers?
19-23	Agendas Multiples y Separadas
24 - 30	1a Etapa: Apertura de preferencia de citas
31-35	2a Etapa: Apertura de Citas Adicionales
36	Planifica tu participación
37	Contacto

Introducción

IBTM Americas reúne a los principales actores de la industria de reuniones en un espacio diseñado para generar oportunidades de negocio de alto valor. Como **Main Stand Holder o Sharer**, tu participación te permite **conectar** con **Hosted Buyers** estratégicos mediante citas uno a uno que impulsan la generación de **nuevas alianzas, proyectos y oportunidades comerciales.**

Esta guía te **ayudará** a comprender, de manera **clara y práctica**, cada etapa del proceso: desde como **registrar tu información** relevante, **optimizar tus preferencias de citas**, hasta construir una agenda estratégica que **maximice tus resultados** durante **IBTM Americas.**



1. Asignación de Agenda de Citas

- 1.1. A cada participante en calidad de MSH (Main Stand Holder) y Sharer (coexpositor) le corresponderá una (1) agenda de hasta veinticinco (25) citas de negocio.
- 1.2. Cada agenda contempla entre ocho (8) y nueve (9) citas por día.
- 1.3. Se recomienda que el expositor cuente con más de un representante disponible para atender las citas asignadas.
- 1.4. Cada cita tendrá una duración aproximada de veinte (20) a veinticinco (25) minutos.
- 1.5. Las citas se llevarán a cabo en el stand asignado a cada expositor dentro del evento.

2. Obligaciones Previas al Evento (Etapa de Planeación)

- 2.1. El expositor deberá completar en su totalidad el perfil de empresa dentro de la plataforma Exhibitor Hub.
- 2.2. El MSH será responsable de registrar a todos los Sharers (coexpositores) correspondientes. Es indispensable que todos los Sharers, sin excepción, cuenten con un correo electrónico único; no se permitirá repetir el mismo correo para diferentes usuarios.
- 2.3. Cada Sharer deberá completar su perfil de expositor dentro de la plataforma Exhibitor Hub.
- 2.4. Es obligatorio que tanto MSH como Sharers completen el apartado de Matchmaking, ya que este será determinante para la asignación de citas.

.2.5. La fecha límite para el cumplimiento de los puntos anteriores será el 15 de junio, sin excepciones.

2.6. El expositor deberá definir si hará uso de agenda múltiple o agenda separada, y notificarlo a CX Marysol Cerón dentro de la misma fecha límite (15 de junio).

2.7. El MSH tiene la responsabilidad de definir si contará con perfiles independientes en caso de optar por agendas separadas, así como validar la correcta entrega de accesos por parte de su CX de citas de negocio.

2.8. En caso de que la contratación se realice después del 1 de julio, la probabilidad de contar con un menor número de citas será mayor, debido a que el proceso de selección inicia en esa fecha para los expositores previamente activos.

3. Plataforma de Citas de Negocio (EventsAir) y Selección de Preferencias

3.1. Durante la primera etapa, tanto MSH como Sharers deberán seleccionar hasta cincuenta (50) preferencias de Hosted Buyers con los cuales desean reunirse.

3.2. En caso de optar por agenda múltiple, se podrán seleccionar hasta cien (100) preferencias de Hosted Buyers. Es importante mencionar que estas no representan citas confirmadas, sino únicamente preferencias.

3.3. La fecha límite para completar esta selección será el 28 de julio a las 18:00 horas.

3.4. Se recomienda realizar la selección de preferencias durante los primeros días de apertura, debido a la alta demanda de citas por parte de los Hosted Buyers, lo que puede limitar la disponibilidad.

3.5. El día 29 de julio, cada MSH y Sharer será responsable de revisar y validar las coincidencias (matchmaking) generadas.

3.6. Aquellos participantes que no cuenten con agenda completa deberán ingresar a la segunda etapa de selección durante la apertura de citas adicionales, programada para el 5 de agosto.

3.7. Es responsabilidad del expositor descargar su agenda final y conocer previamente a los Hosted Buyers con los que sostendrá reuniones.

4. Obligaciones Durante el Evento

4.1. Durante el evento, tanto MSH como Sharers deberán estar disponibles puntualmente en su stand para atender sus citas programadas.

4.2. En caso de que un Hosted Buyer no se presente a la cita, el expositor deberá notificarlo de manera inmediata a su CX, Marysol Cerón, encargada de citas de negocio, vía WhatsApp al número 55 9198 3994.

4.3. La notificación deberá realizarse una vez transcurridos diez (10) minutos de tolerancia desde el inicio de la cita.

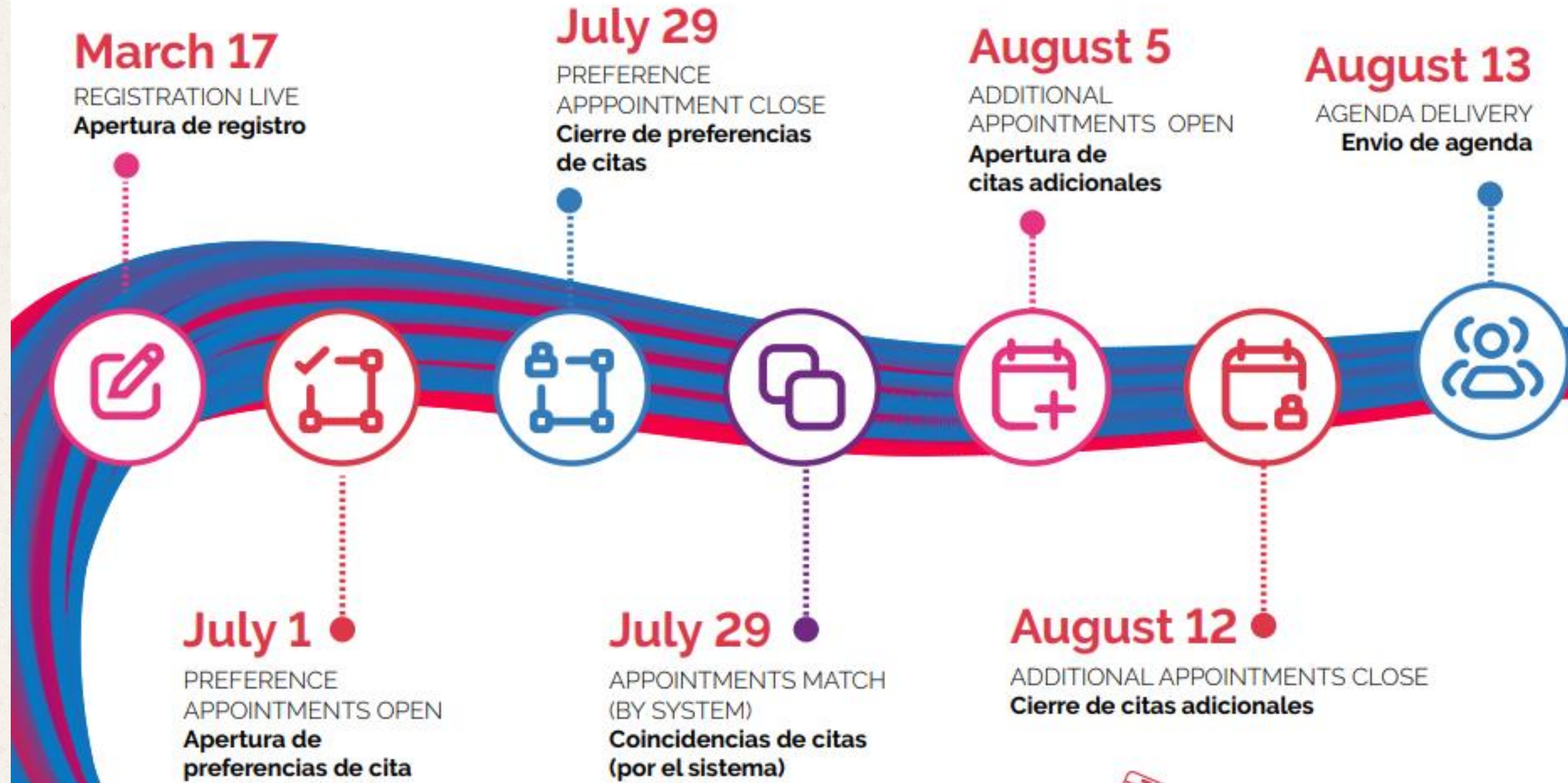
4.4. El expositor es responsable de reportar la inasistencia del Hosted Buyer y contará con un plazo máximo de quince (15) días posteriores al evento para hacerlo. Esto permitirá al comité solicitar al Hosted Buyer la realización de la cita vía videollamada. En caso de no reportarse dentro de este plazo, no será posible gestionar dicha solicitud.

4.5. Esta acción permitirá al Comité Organizador realizar la localización del Hosted Buyer correspondiente.

5. Tolerancia de Asistencia

5.1. Los Hosted Buyers contarán con una tolerancia máxima de diez (10) minutos posteriores a la hora programada de la cita para presentarse en el stand del expositor.

5.2. El tiempo exacto de tolerancia podrá estar sujeto a confirmación por parte del Comité Organizador.



Built by **RX** In the business of building businesses

www.ibtmamericas.com f @ in

ibtm® is a registered trademark of Reed Exhibitions Limited, used under license. ©2025 ibtm, or its affiliates. All rights reserved.



If you have any doubt don't hesitate to contact us
Si tienes alguna duda, contáctanos

Hosted Buyers contact: lisset.michi@rxglobal.com
Exhibitors contact: marysol.ceron@rxglobal.com



FECHAS IMPORTANTES DEL PROCESO

ACTIVIDADES A REALIZAR	FECHA INICIAL	FECHA LIMITE
Registro y llenado de perfil (Aplica para MSH y Sharers)	17 DE MARZO	15 DE JUNIO
CAPACITACION DE EVA (PLATAFORMA DE CITAS)		1 DE JUL
Apertura de preferencia de citas		1 DE JULIO
Cierre de preferencia de citas		29 DE JULIO
Coincidencia de citas		29 DE JULIO
Apertura de citas adicionales		5 DE AGOSTO
Cierre de citas adicionales		12 DE AGOSTO
Envió de agenda		13 DE AGOSTO

Perfil del expositor

Main Stand Holders

Sharers

¿Qué es el Exhibitor hub?

El **Exhibitor Hub** es la **plataforma** donde encontrarás todas las **herramientas digitales** necesarias para gestionar tu **participación** en el evento.

- Lead manager
- Exhibitor Dashboard
- Reuniones (citas de negocio)
- Configurar tu Perfil del Expositor

ibtm AMERICAS | 20 - 21 August 2025

Nombre de la compañía	Oferta digital	Ubicación del stand	Tamaño del stand	Tipo de stand
RX test sharer	Paquete Bronze	T 01	3m ²	-

- Editar perfil**: Esta información aparecerá en el sitio web del evento.
- Exhibitor Dashboard**: Mide el rendimiento y obtén datos críticos para impulsar tu estrategia de eventos.
- Reuniones**: Accede a las reuniones de expositores.
- Lead Manager App** (formerly Emperia): Lead Capture Services. Listado de leads generados con Lead Manager App (formerly Emperia). (Total: 0, Nuevo: 0).
- Administrar Digital Incentives**: Crear oferta y genera visibilidad a tu producto o servicio.

Perfil del expositor

El perfil del expositor dentro de la **plataforma** es donde se registra la **información más relevante de tu empresa o marca**. En este apartado podrás incluir datos como: **nombre de la organización, descripción de la empresa, logotipo, catálogo de servicios / productos y redes sociales**.

Además, contiene dos secciones clave: **Matchmaking y Galería de Producto**, las cuales permiten mostrar tu oferta y facilitar la generación de citas de negocio con compradores.

Ingresa al siguiente link para descargar el [pdf](#) para ver el paso a paso del llenado del perfil.



¿Como ingresar al Perfil del expositor?

01 Recibirás un correo con el **ingreso** a la plataforma de Exhibitor Hub o Ingresa directamente en el siguiente **enlace**:

<https://www.ibtmamericas.com/es-mx/exhibitorhub.html>

02 **Usuario:** Utiliza el correo del **contacto principal** de tu empresa. Si ingresas otro correo que **NO** está registrado en el sistema, no podrás acceder.

03 **Contraseña:** Genera una nueva contraseña. Si no la recuerdas o no generaste una, haz clic en el botón "Olvidé la contraseña" para restablecerla.

04 Una vez que ingresaste tienes que dar clic en **Editar Perfil** para poder llenar la siguiente información de tu empresa.

Ingresa al siguiente link para ver el **video tutorial** en [Youtbe](#)

Perfil de Expositor

TU PERFIL

Perfil completo

0%

Traducción

Idioma predeterminado (español)

Subir la imagen de porta...

Formatos: .jpg, .png
Peso máximo: 1MB
Mínimo: 600x150px
La imagen tendrá una proporción de 4:1
Puede recortarse para ajustarse a la proporción

Subir el logot...

Formatos: .jpg, .png
Peso máximo: 1MB
Tamaño recomendado: 1...

NOMBRE DE LA EMPRESA

Stand: PRLEBA

+ Añadir conferencia

Por qué visitar nuestro stand

Cuéntales a los visitantes por qué deberían visitar su stand. 200 caracteres como máximo

Descripción

Describe lo que hace su compañía. 600 caracteres como máximo

SÍGANOS



Matchmaking

Dentro del Perfil del expositor, llena la información sobre tu empresa (**es vital completar el apartado de MATCHMAKING**).

Selecciona categorías y palabras clave que describan con precisión tu oferta. Esto **aumenta tu visibilidad y la relevancia** de las coincidencias con **Hosted Buyers**.

IBTM AMERICAS - AUGUST 2026 SPECIFIC

Matchmaking

Select items that best represent your company to help visitors find you through our recommendations (emails and matching while they visit the website). Where specified, the selection is also used to help visitors find you on the website directory.

Seleccione la(s) región(es) geográfica(s) en la(s) que opera su empresa.

Your selection will be used for both Filters in the website directory and for Matchmaking

Latinoamérica Norteamérica

Seleccione la categoría de su producto o servicio.

Your selection will be used for both Filters in the website directory and for Matchmaking

Destinos



¿Como agregar a tus sharers (cooexpositores)?

Solo aplica para **Main Stand Holders-MSH**

Paso 01

Para agregar a tu sharers. Encontrarás el icono “Sharers”- “agregar”.

En caso de no contar con sharers esto no aplica para ti



Fecha límite de este proceso: **15 junio 2026**

Company Name	Digital offering	Stand location	Stand size	Stand type
Test IBTM 1	Bronze package	CT 01	1 m ²	-

Edit Profile Page
This information will appear on the show website.

Sharers
Add and manage your allocated Stand Sharers

Lead Manager App
(Formerly Emperia)
Lead Capture Services
A consolidated list of leads scanned at the show with Lead Manager App (formerly Emperia).
(Total: 0, New: 0)

Registro de sharers

Paso 2

- 1. Da clic en la sección “**stand sharer**” para registrar a tu sharer
- 2. Da clic en la sección **Add Stand Sharer** para que te arroje la pantalla y poder llenar los datos de cada sharer
- También puedes ingresar directo desde el **botón de Coexpositor** en el menú principal.

Profile completeness

92%

Translations

Default Language (Spanish)

Profile **Stand Sharers (0 of 17)** Company Administrators

WARNING: deactivating a sharer will result in them losing their badge, diary and any other entitlements. Please contact the event sales team if you have any queries regarding sharer allocation or amendments.

You currently have 0 active Stand Sharers, out of 17 (package: up to 17) | Sharers Gold entitlement : 0/0 Sharers Silver entitlement : 0/0

+ Add Stand Sharer

Editar perfil

Esta información aparecerá en el sitio web del evento

Exhibitor Dashboard

Mide el rendimiento y obtén datos críticos para impulsar tu estrategia de eventos

Reuniones

Accede a las reuniones de expositores

Lead Manager App

Lead Capture Services

Listado de leads generados con Lead Manager App (formerly Emperia) (Total: 0. Nuevo: 0)

Administrar Digital Incentives

Crear oferta y generar utilidad a tu producto/servicio.

Coexpositor

Agrega y gestiona a los participantes asignados a tu stand

Llena los datos de cada uno de tus sharers

Paso 3

Asegúrate de registrar el nombre de la persona que estará **encargada de tomar las citas de negocio**, ya que será la única que tendrá acceso al ExhibitorHub. Es **importante verificar** cuidadosamente los datos registrados, especialmente **el nombre completo y el correo electrónico**.

Una vez que hayas completado toda la información requerida, no olvides guardar los cambios para asegurar que los datos queden correctamente registrados.

Please note: the profile needs to be completed in Spanish

Create New Stand Sharer

* Indicates a mandatory field

Company Name *
This is the legal name of the Stand Sharer's company. This will not be displayed on the website.

Display Name *
The name of the company as it will appear on the website. This can be the same or different to the 'Company Name'.

Stands
Assign a stand ID for the sharer.

Address Line 1 *
House name/number and street, P.O. box, company name, etc.

Address Line 2
Apartment, suite, unit, building, floor, etc.

Town / City

State / Province / Region

Country / Region *

ZIP / Post Code

Administrator First Name *

Administrator Last Name *

Administrator Email *
Please enter the email address of the person you want to become the Administrator. An invitation to login will be sent to them.

Built by



Proceso exitoso de sharers

Paso 4

Si tus **Sharers** fueron registrados de manera **exitosa** te aparecerán en la primera pantalla de **Stand Sharers**, en caso de no aparecer es porque no guardaste la información de forma correcta.

Verifica que el sharer reciba su correo de acceso y defina su contraseña.

Exhibitor Hub | Event website | Logout

Logout

Stand Sharers

WARNING: deactivating a sharer will result in them losing their badge, diary and any other entitlements. Please contact the event sales team if you have any queries regarding sharer allocation or amendments.

You currently have 2 Stand Sharers, out of 5 (package: up to 5) | Sharers Gold entitlement : 0/0 | Sharers Silver entitlement : 0/0

+ Add Stand Sharer

Exhibitor name	Status	Online Package	Stand Sharer Allocation
PRUEBA SHARER 1 Sam	<input checked="" type="checkbox"/> Active	Bronze	T.01 x
PRUEBA SHARER 2	<input checked="" type="checkbox"/> Active	Bronze	T.01 x

(S) - Indicates the stand sharer has upgraded the online package from Bronze

Cancel Save



Tipos de Agendas

AGENDAS SEPARADAS

AGENDAS MULTIPLES



Fecha limite para la elección de tu agenda : **15 DE JULIO**

Es una modalidad donde cada agenda tiene un perfil independiente de expositor, permitiendo distinguir su información, objetivos y propuesta de valor. Los compradores pueden seleccionar cada perfil por separado, lo que mejora la segmentación, aumenta la visibilidad y genera más oportunidades de matches estratégicos.

VS

Es una modalidad en la que un expositor gestiona todas sus citas desde un solo perfil dentro de la plataforma. Aunque tenga más de una agenda adquirida, estas se llenan de manera secuencial, es decir, se completa una y otra por separado.

Esta opción **DISMINUYE LAS POSIBILIDADES** de potencializar tus 50 preferencias y la oportunidad de generar mas citas de negocio

Agenda múltiple y separada

¿Cuales son las diferencias?

AGENDAS SEPARADAS

AGENDAS MULTIPLES

OPCIONES

EXHIBITOR HUB/ PERFIL DEL EXPOSITOR

Descripción	Comentarios	Descripción	Comentarios
Perfiles de Expositor Separados	<p>Cada uno tiene que completar su perfil, subir su logo, llenar el matchmaking; etc.</p> <p>La información de los perfiles tiene que ser visiblemente diferentes ante los buyers.</p>	1 solo perfil de Expositor	<p>Solo un perfil de expositor para subir información.</p>
Cuentas y accesos separados	<p>Es necesario asignar a cada cuenta de perfil diferentes Nombres (persona que vaya a atender la agenda en la expo) con diferentes mails.</p> <p>**El Acceso es personal y los nombres y/o mails NO podrán repetirse.</p>	Solo 1 cuenta y un acceso	<p>Esto significa que, si tienes suficientes selecciones mutuas, podrás llenar más agendas. Las agendas se llenan secuencialmente. Completa la agenda 1 y luego pasa a la siguiente No 2, 3 etc.</p>

Agenda múltiple y separada

¿Cuales son las diferencias?

AGENDAS SEPARADAS

AGENDAS MULTIPLES

AGENDAS

QUE VE EL
BUYER

Descripción	Comentarios	Descripción	Comentarios
1 agenda por cada uno: Expositor y sharer (s)	Puede alcanzar un máximo de 32 citas de negocio durante los 2 días, 16 citas por día, **siempre y cuando la selección entre Expositor y buyer sea mutua, también pueden interferir otros factores como la popularidad del expositor.	Múltiples	
El buyer ve dos perfiles diferentes cuando selecciona sus preferencias.	Los perfiles tienen que ser visiblemente diferentes para los buyers para que sepan a quién preferir. Si no se diferencian correctamente, el comprador elegirá al azar. Esto afectará la selección mutua (match).	El buyer sólo ve 1 perfil para seleccionar sus preferencias de citas.	

Agenda múltiple y separada

¿Cuales son las diferencias?

AGENDAS SEPARADAS

AGENDAS MULTIPLES

Descripción	Comentarios	Descripción	Comentarios
Cada expositor y sharer obtiene un máximo de 50 preferencias a seleccionar c/u.	Potencializa la posibilidad de obtener más Matches (selecciones mutuas)	Sólo obtienen las 50 preferencias a seleccionar por 1 solo perfil de expositor.	
Tiene sentido cuando se desea dirigir las citas de negocio de un grupo determinado. Ej: Cadena Hotelera con varias sedes en LATAM, Europa, etc. . Aunque sean la misma empresa, pueden querer tener diferentes perfiles, debidamente publicitados, para que las personas interesadas los seleccionen por separado. ***	Si las empresas no se dirigen correctamente al Target al que desean llegar, los buyers no sabrán.	Tiene sentido cuando tu empresa es muy popular y reconocida y muchos buyers te seleccionan en las preferencias. Aun así, se sugiere tener perfiles separados.	

CUANTAS PREFERENCIAS OBTIENE CADA UNO

IMPORTANCIA Y DIFERENCIACIÓN

¿Qué pasa después del llenado del perfil del expositor?

Una vez completado en su **totalidad** el perfil del expositor, se **habilitará el acceso** a la **plataforma de citas de negocio**, donde se gestionará el **proceso de agenda** y la **selección de Hosted Buyers**.

Recordatorio:

Recuerda que, una vez registrados los **sharers**, cada uno deberá **acceder** a Exhibitor Hub y **completar** su **perfil de expositor**.

Nota importante:

Cada MSH es **responsable** de registrar a sus sharers, y cada sharer de **completar** su perfil, ya que este paso es **indispensable** para avanzar en el proceso.

Recuerda que a partir del 1.º de julio se habilitará el botón de acceso a la plataforma de citas.

1^a ETAPA

eventsair 

Apertura de preferencias de citas

Cierre de preferencia de citas

Coincidencia de citas

Proceso de la 1ra etapa de preferencia de citas

ibtm AMERICAS

WHERE CULTURES MEET
TO DO BUSINESS

25/37

Apertura de preferencias de citas

Una vez **completado** tu perfil de expositor en **Exhibitor Hub**, podrás acceder a la plataforma de citas de negocio (EVA) y seleccionar hasta **50 hosted buyers** de tu interés para **solicitar reuniones** durante el evento.

Cierre de preferencias de citas -1ra Etapa

Al llegar la **fecha límite**, la plataforma **cerrará la selección de preferencias**. Es importante **completar tu selección antes del cierre** para participar en el proceso de **asignación de citas**.

Coincidencia de citas

La plataforma **analizará** las preferencias seleccionadas por **Hosted Buyers** para generar las **coincidencias de reuniones** e ir generando la creación de **tu agenda de citas de negocio** para el evento.



Acceso a **EVENTSAIR**

ibtm AMERICAS

WHERE CULTURES MEET
TO DO BUSINESS

13/37

01 El **31 de junio** Recibirás un correo del remitente **marysol.ceron@rxglobal.com** con el asunto: **Ya puedes ingresar a tu perfil de Eventsair - IBTM AMERICAS 26**



02 El **1 de julio** se realizará una capacitación con el objetivo de conocer el uso de la plataforma.



03 La plataforma de EVA se apertura el mismo día **1 de julio**.

eventsair

USERNAME

PASSWORD

Login Login with SSO

Forgot your login details?

GDPR compliance | Terms of use | Privacy © 2020 Eventsair. All rights reserved

Plataforma de citas (Eventsair)

Paso 1

Una vez dentro de la plataforma de citas, dirígete a la sección **“Preferencias”** dando clic se desplegará una lista de empresas.

Recomendación: puedes filtrar por región, producto-servicio o seleccionar según la letra del alfabeto), seleccionando la de tu interés a través del signo +



La fecha límite para realizar la selección es el: **29 de jul**

Número de selección de preferencias

Paso 2

Las selecciones se guardarán automáticamente y en la **gráfica de pastel** te irá indicando el número de selección de preferencias.

Recuerda que debes de seleccionar **50 Hosted Buyers** de tu preferencia.



¿Qué pasa después de la selección de los hosted Buyers?

Una vez finalizada la selección de Hosted Buyers, el sistema realizará el proceso de **matchmaking**, generando **coincidencias** entre las **preferencias** de los participantes.

Seguimiento importante:

Recuerda estar pendiente del **cierre de selección de preferencias** de la **1era etapa** el cual será el **29 de julio**.

Próximos pasos:

Si cuentas con una **agenda completa**, (debes ingresar a revisar tu agenda para saber tus preferencias).

En caso de no completar las **citas requeridas**, será necesario participar en la **2.ª etapa de selección**.

Recordatorio:

Una selección estratégica y completa incrementa las probabilidades de obtener reuniones alineadas a tus objetivos comerciales.

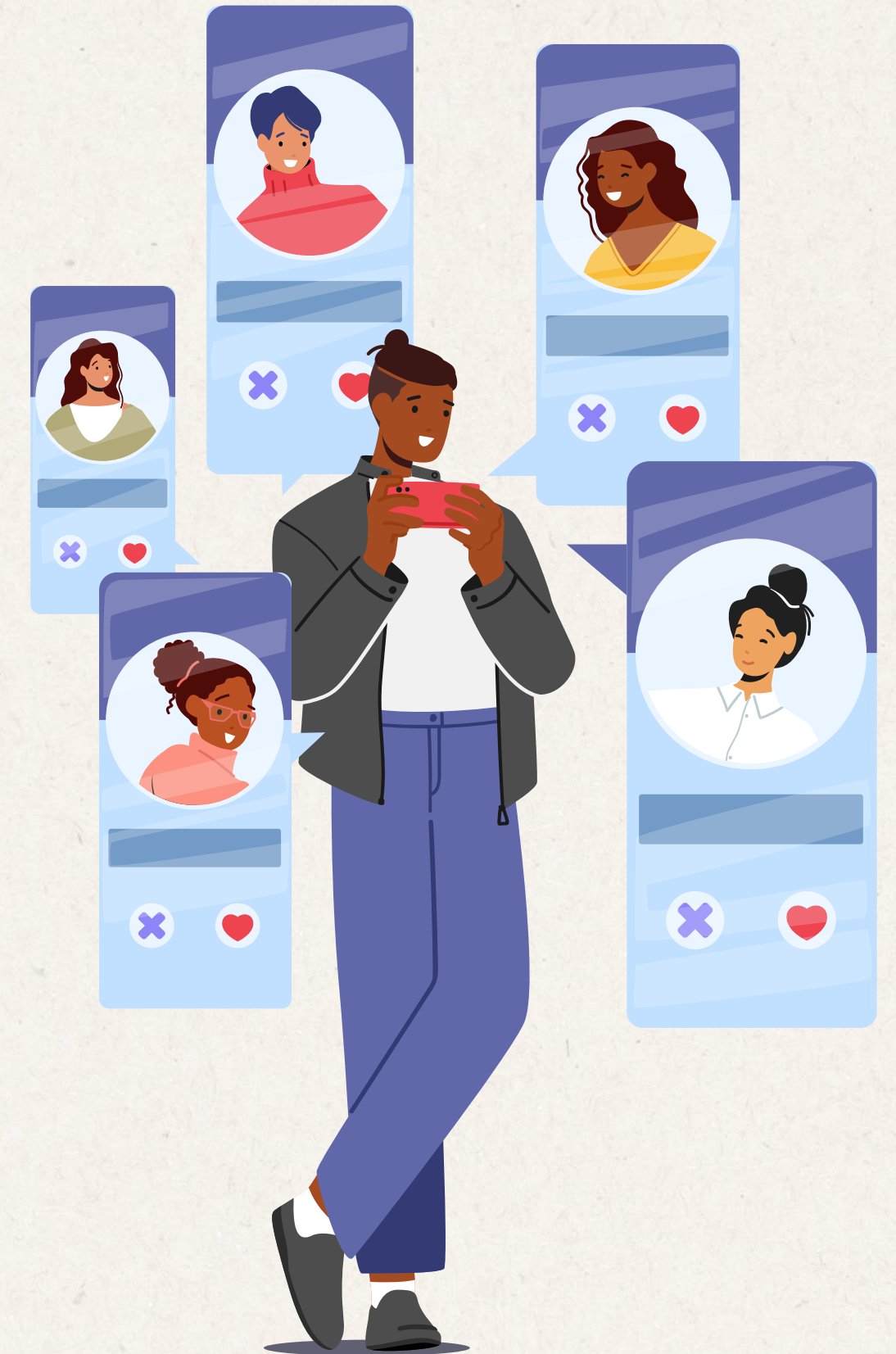
Matchmaking (Coincidencia de citas)

El proceso de **Matchmaking** es la etapa en la que se generan las coincidencias de intereses entre **MSH/Sharers** y **Hosted Buyers**, con base en las preferencias seleccionadas previamente

Durante esta fase, la plataforma de citas de negocio realiza la validación y cruce de las **50 preferencias**, asegurando que exista afinidad entre los intereses de ambas partes.

Una vez realizada esta coincidencia, el sistema **procesa** automáticamente la información y **construye** la agenda de citas, asignando reuniones estratégicas según la **compatibilidad detectada**.

Este proceso es clave para garantizar encuentros de alto valor y maximizar las oportunidades reales de negocio.



2^a ETAPA

Apertura de Citas
Adicionales

Cierre de Citas Adicionales

Envió de Agenda

Proceso de la 2da etapa de preferencia de citas

Apertura de citas adicionales

Se habilita una segunda etapa de selección para complementar tu agenda de citas, permitiéndote **elegir nuevos Hosted Buyers** en función de la disponibilidad restante.

Cierre de Citas Adicionales

Al llegar la **fecha límite**, la plataforma **cerrará definitivamente** la selección de preferencias. Es **indispensable** completar tu selección antes de este cierre, ya que con esta información se generará tu **agenda final de citas**.

Envío de Agenda

Una vez finalizado el proceso en la plataforma de citas, tu **agenda** estará disponible para **consulta y descarga** a través de la app de EventsAir.



Proceso de segunda selección de preferencias

Ingresa al perfil de Eva



5 DE AGOSTO

Consulta la **página 25**

APERTURA DE PREFERENCIAS

Una vez dentro de la plataforma, podrás visualizar las **coincidencias** que genero el sistema; **podrás cancelar y/o rechazar** una cita si es que no quisieras tenerla.



Podrás **elegir nuevos Hosted Buyers** en función de la **disponibilidad restante**, pero es importante mencionar que esto dependerá de si el Hosted Buyer **acepta o rechaza tu solicitud; ya NO será por coincidencia automática.**



Cierre de segunda selección de preferencias

Cierre de preferencia de citas



August 12

Una vez la plataforma de citas quede **cerrada de manera definitiva**, ya no se podrá reabrir **sin excepción alguna**; por ello es sumamente importante que **se realice en la primera etapa**, de ser posible, y en la segunda llenar los espacios faltantes.



Agenda (App de Eva)

ibtm AMERICAS

WHERE CULTURES MEET
TO DO BUSINESS

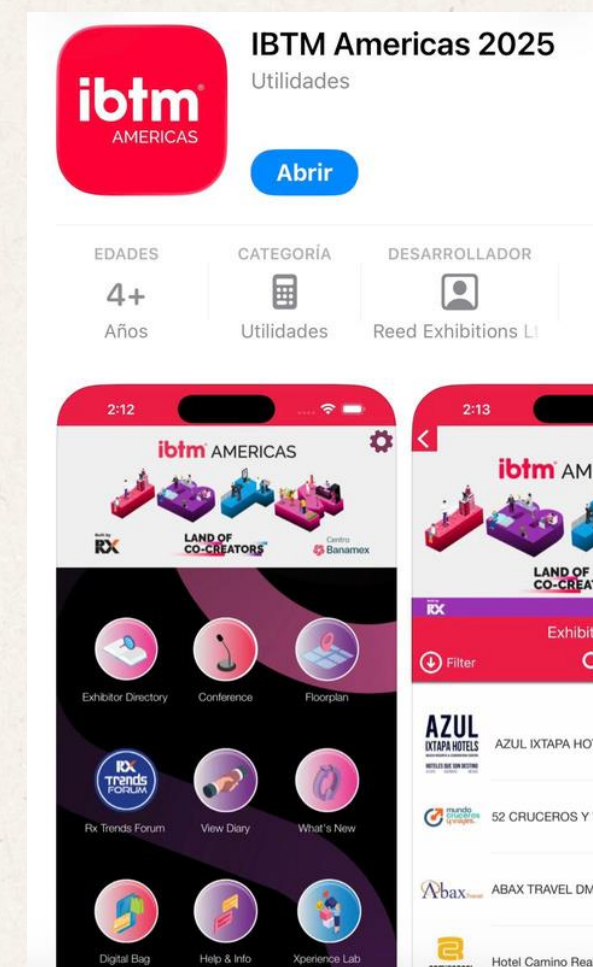
35/37

Envió de Agenda



13 DE
AGOSTO

La agenda se podrá **descargar** al día siguiente después de cerrada la plataforma, en la cual podrán descargar la **App de IBTM AMERICAS**, y se las estaremos compartiendo **vía WhatsApp** y **correo electrónico** con las citas finales.



Planifica tu participación

Pre-Evento

- Te recomendamos llevar un partner para que tome las reuniones junto contigo ya que no hay un horario de comida y se puedan dividir las citas.
- Revisa e investiga los datos de los Compradores.
- Te recomendamos estar preparado 5min antes de cada cita.
- Presentación breve sobre tu empresa, quién eres y qué haces.
- Laptop o tablet con tu catálogo actualizado.
- Tarjetas de presentación suficientes.
- Opcional: un pequeño detalle corporativo (pluma, libreta, sticker, etc.) para el comprador.
- Comparte tu propuesta o productos clave de forma puntual

Post-Evento

- Cierra con un acuerdo concreto (siguiente paso, envío de información, demo, etc.).
- Ponte en contacto de manera inmediata con los leads mas interesados
- Si te comprometiste a ponerte en contacto con el comprador, realízalo 1 o dos días después del evento para que el lead no se enfrié.

¿Tienes dudas?

Contáctame

CONTACTO

E-mail

marysol.ceron@rxglobal.com

Phone

5591983994

Address

Torre Mapfre, Av Paseo de la Reforma, 243



Marysol Ceron

Cuenta de empresa de WhatsApp

