

CATEGORÍA MEJOR FERIA COMERCIAL



2026
21ª Edición

Se premiará una feria comercial dirigida a profesionales, a público, o mixta - un evento de promoción y venta basado en la presencia de múltiples empresas o productos, reuniones comerciales, una posible actividad formativa (congreso, seminario, workshop, etc.). Su sentido principal es la puesta en contacto de proveedores de productos o servicios con clientes o partners potenciales. Una feria propia de empresa o grupo empresarial presentando sus líneas de negocio o novedades se puede aceptar.

CRITERIOS DE VALORACIÓN:

ESTRATEGIA: Elección de uno o varios sectores y colectivos relevantes y con necesidad de este tipo de foro; colaboraciones con actores relevantes; especialización vs variedad de públicos; estructuración temática.

PRODUCCIÓN / ORGANIZACIÓN: Complejidad y calidad del montaje; calidad, innovación, sostenibilidad de los tipos de stands y posibles escenarios; integración de la tecnología para facilitar la experiencia y la puesta en contacto.

CREATIVIDAD / INNOVACIÓN: Creatividad y calidad de la comunicación del evento; tipos de experiencias complementarias ofrecidas (formación, networking, RSC...); innovación en formatos de formación o de puesta en contacto, calidad estética y de decoración.

RESULTADOS / IMPACTO: Calidad y cantidad de representación del sector(es) deseado (nacional / internacional); posible impacto en ventas y relaciones; legado para el destino; capacidad de mejorar el sector en cuestión y su comunidad; ampliación del evento más allá de su día y espacio, generando contenidos, presencia digital, datos y conocimiento del target.

REQUISITOS Y CONSEJOS:

ACONSEJAMOS LEER LAS BASES COMPLETAS

- ▶ El texto de esta ficha no deberá sobrepasar el tamaño de la caja delimitada y deberá respetar la tipografía. Recomendamos leer bien las bases, consejos y criterios de valoración para aportarles respuestas.
- ▶ La candidatura se presenta de manera anónima. Recuerda eliminar nombre e imagen de tu agencia del vídeo y fotografías.
- ▶ Se aconseja relacionar el evento con la situación de partida, el público, los objetivos, la estrategia, la marca, y demostrar cómo todo el evento cumple estos objetivos.
- ▶ Si puedes demostrar los resultados, mejor. Si tienes elementos que acrediten el impacto, no dudes en aportarlos integrados en las cajas de texto (clipping, testimonios del cliente...).
- ▶ ¡No vendas! No escribas: "dejamos a los asistentes con la boca abierta"... Céntrate en los hechos, preséntalos de manera positiva, pero sin sobrevender. Un lenguaje demasiado promocional no es positivo.
- ▶ Asegura con el cliente que tengas la autorización para presentar / difundir este proyecto.
- ▶ Y una obviedad a menudo olvidada: comprueba que no haya errores y cuida el diseño/ presentación. Repasa bien tu candidatura antes de enviarla.

NOMBRE DE LA EXPO

AGENCIA(S) ORGANIZADORA(S)
(se ocultará durante la votación)

CLIENTE

LUGAR / FECHA DEL EVENTO

CATEGORÍAS ADICIONALES

(en el caso de presentar el mismo evento en otras categorías)

RECUERDA: un mismo evento no puede presentarse a más de una categoría de "Mejor evento" pero sí a tantas como considere de "Mejor componente".

BRIEFING: CONTEXTO Y OBJETIVOS
(limitado a 650 caracteres con espacios)

*El texto de esta ficha no deberá sobrepasar el tamaño de las cajas delimitadas y deberá respetar la tipografía.

CREATIVIDAD Y CONCEPTO CENTRAL DEL EVENTO
(limitado a 300 caracteres con espacios)

DESARROLLO DE ESTE CONCEPTO EN EL EVENTO:
DESCRIPCIÓN DEL EVENTO
(limitado a 1000 caracteres con espacios)

IMPACTO / RESULTADOS / COMENTARIOS DEL CLIENTE
(limitado a 500 caracteres con espacios)

¿LISTO?

Ahora, adjunta este documento en un WeTransfer o equivalente junto al formulario de inscripción, las fotografías (entre 2 y 10) y el vídeo de máximo 3 minutos. premios@eventoplus.com