

## RESILIENCIA: EL HORIZONTE DE LA NUEVA NORMALIDAD

Sin dudarlo, los eventos presenciales sufrieron una transformación radical y su regreso a la vida cotidiana continúa después de la contingencia sanitaria. El camino de recuperación en México ha sido largo y aún seguimos cuesta arriba en el proceso de crear modelos presenciales que respondan a las necesidades de la nueva normalidad.

### El nuevo híbrido, ¿cómo integrar los componentes virtuales y presenciales en tu estrategia?

Hoy en día, las personas valoramos más los encuentros presenciales y esa es la razón por la que es necesario exprimir cada segundo del contacto cara a cara. La pandemia nos mostró la importancia de la **omnicanalidad**: la capacidad de las empresas para crear estrategias y canales de comunicación híbridos que aprovechen al máximo los componentes físicos que solo tiene el contacto presencial.

Este **nuevo ecosistema** omnicanal te permite establecer o reforzar conexiones tanto digitales como presenciales. Cada interacción con tu audiencia es valiosa y te permitirá tener alcances de acuerdo con los objetivos de tu mensaje. ¡No te abrumes! Entender y combinar los componentes virtuales y físicos en una sola estrategia no es tarea fácil, requiere un entendimiento profundo de la industria, sus necesidades y expectativas.



En los últimos dos años, creamos dos programas de actividades con componentes híbridos para mantener a nuestra comunidad unida mientras regresaba nuestro hub anual. En estos eventos convocamos a más de 100 expertos y 32 marcas que dieron la bienvenida a miles de apasionados de la iluminación de México y América Latina.



Built by  
In the business of  
building businesses

## Hay reuniones que nunca podrán ser un zoom

Los espacios diseñados para los encuentros cara a cara permiten desarrollar redes de contacto basadas en una relación profunda y cercana que facilita la comunicación y la personalización para reaccionar inmediatamente, dar seguimiento oportuno y obtener retroalimentación no verbal que no se puede obtener detrás de una pantalla.

Los canales y eventos *Business to Business* (B2B) te permiten interactuar cara a cara con tu audiencia, pero también ofrecen otros beneficios que debes planificar y aprovechar, tales como:

- Identificar socios y aliados estratégicos.
- Conocer las innovaciones y estrategias específicas de tu industria.
- Reconocer las necesidades de información/formación de tu público meta.



A lo largo de 11 años hemos logrado reunir más de **150 conferencistas expertos** que han compartido con más de **50 mil asistentes** en nuestro hub anual.

## Tres estrategias para crear valor con los canales B2B

### Personalización

Ofrecer tu producto o solución con un enfoque personalizado para tu audiencia objetivo permite crear una mayor fidelidad que, en la mayoría de los casos, se traduce en cierres de negocio o alianzas estratégicas que favorecen el crecimiento de tu marca o proyecto.

### Comunicación en tiempo real

Si bien las plataformas digitales han acortado tiempo y distancia en la comunicación, los encuentros cara a cara siguen siendo el canal ideal para crear relaciones cercanas y basadas en la confianza. Una charla en persona te permite acercarte de manera directa, identificar las necesidades de tu interlocutor y fomentar las relaciones de largo plazo.

### Exposición

Planificar la exposición de tu marca en un evento B2B va más allá de diseñar un stand. Se trata de crear un plan que incluye la inmersión a tu portafolio de productos o servicios y el seguimiento posterior al contacto logrado. Puedes crear diferentes experiencias omnicanal, una para los clientes nuevos o potenciales y otra para aquellas personas que ya conocen tu marca.

---

Nuestro equipo puede ayudarte a crear una estrategia híbrida ganadora. [Escríbenos](#) para obtener más información, descubre las [herramientas](#) que preparamos para tu empresa o [súmate a Club Elite](#), nuestro exclusivo programa de compradores.



Te esperamos en nuestro hub anual del **8 al 10 de noviembre** en el Centro Citibanamex de la Ciudad de México.