

10 Pasos explicados para tener éxito en Expolit

Primeramente me gustaría darle las gracias por bajar este PDF. Aquí le queremos dejar los 10 pasos explicados que han leído en nuestro blog <http://www.holysound.us/blog> para así poder explicar cada punto mejor y usted pueda realizar sus metas en la feria.

10 pasos Explicados:

1. Planifique que le gustaría llevar de promoción

El cantante, músico ó alguna persona que desee promover su producto no debe ir a la feria con las manos vacías. Si no tienes dinero para hacer un presskit con su información, por lo menos lleve business cards para repartir. Nunca sabes quién te encontrará en el camino. Es esencial que planifiques algo de promoción para la feria. Si no llevas nada, ¿Cómo se acordarán de ti?, recuerde que habrá miles de cantantes y usted necesita también dejarse conocer.

2. Tenga un plan de acción para ejercer

Este punto es importante ya que puedes perder tiempo si no tienes un plan de ataque. Sin plan no tenemos nada que medir nuestra inversión. Aquí le doy par de ejemplos para que tengan una idea.

Plan de acción.

- Llevaré 100 Press kits y los obsequiaré
- Llevaré 50 press kits para medios de comunicación
- Coordinaré 10 entrevistas con emisoras
- Coordinaré 5 entrevistas en la televisión
- Coordinaré 4 entrevistas con revistas
- Buscaré contactos de Librerías (pregunte quien es el encargado)

- Si no puedo dejar su información o promoción en alguna emisora, librería, pregúntele dónde puede enviar su demo y información.

3. Llegue temprano a la feria

Es impresionante saber que muchos cantantes que quieren promover su producto no llegan temprano a las ferias. Es vital (enfaticó) si deseas lograr entrevistas radiales, televisivas, el primero que llegue es el primero que tiene la luz verde, ya que ellos van por hora (First come, First Serve). Aún no siendo el primero puedes realizar su agenda y comenzar a coordinar su tiempo en la feria apropiadamente.

4. Revise la guía de la feria

En cada feria antes de entrar proveen una guía de cada exhibidor que está presente. Revise la guía y comience a coordinar sus entrevistas ó cualquier otro plan que usted a escrito en su plan de ataque.

5. Realice su agenda de promoción

Mientras estés coordinando sus entrevistas ó caminando por la feria es importante que no se olvide que tiene que promocionarse en ese periodo de tiempo. Mientras usted está caminando hacia un stand (un exhibidor) no se olvide en regalar lo que llevó (Si no pudo llevar nada, regale su business card). Nunca sabrás con quien estarás hablando y como esa persona puede bendecirte ayudarte en alguna forma.

6. Sea puntual con su compromiso

Unos de los errores más grandes que podemos cometer es no ser puntuales con nuestra agenda. Si usted ha tomado el tiempo de hablar con los encargados de las radios y ellos le dan una hora específica, por favor esté seguro que llegue. Es muy fácil olvidarnos de la hora y luego darnos cuenta que nuestra entrevista se perdió. No solo la entrevista, sino las personas que iban a escuchar la entrevista.

7. Invierta tiempo en construir relaciones

Mientras usted camina en la feria verá muchas personas también caminando. Usted no sabe quién es esa persona y esa persona no sabe quién es usted. Muy sabiamente deténgalo, preséntese y obséquiale lo que llevó para la feria. No podemos asumir que nadie más nos puede ayudar, a demás de los medios de comunicación.

8. Represente quién es Usted

Cuando se presente en la feria, represente quien es usted. ¿Eres un cantante? Presentase como un cantante, hola soy el cantante _____. No simplemente diga su nombre y nada más, tenga confianza en si mismo y hable con seguridad. La desconfianza se nota, es bien importante que usted tenga creencia en si mismo y en el producto que está representando.

Nota: Si deseas saber cómo presentarse en 15 segundos le recomendamos que se suscriba a nuestra lista, el cual 1 de las 5 herramientas le brindara esta ayuda.

9. Verifique que estés realizando su plan de acción

Es increíblemente fácil perder el enfoque de nuestro plan. Conocemos personalmente a cantantes que admiramos y queremos dialogar con ellos, al igual vemos amigos cantantes ó alguna exhibición que nos interesa y nos olvidamos que fuimos a realizar un trabajo. Recuerde mientras más rápido usted pueda realizar su plan podrá al igual disfrutar de todo lo que la feria ofrece.

10. Vaya cómodo

Quizás encuentren el numero 10 chistoso, pero es la realidad de las ferias. Vaya cómodo para que pueda caminar a sus entrevistas ó lugares que usted ha planificado. En algunas ferias hay 2 pisos, 2 edificios y como más de 4 edificios. La feria de Expolit actualmente si no me equivoco es de dos pisos y estarás caminando mucho☺. Vaya bien representado y cómodo.

Conclusión:

Queremos concluir dejándole saber que depende de los días que estés presente en la feria, debes planificar el plan de acción. Al planificar apropiadamente sabrás el tiempo que tendrás para caminar sin preocupación y disfrutar la feria en su totalidad.

No se olvide de tomar su descanso (*en esto pienso en mi esposa Sheila Enid, ya que la llevaba a 100 ☺*), llevese CD's de su producción musical (*quizás alguien quiera comprar su producción en la feria*) y tener agenda para anotar sus entrevistas y otros compromisos que puedan realizar al instante.

La feria de Expolit también provee conciertos en las noches (*este seguro que verifique el horario*) muy bien coordinados y tremendos cantantes, esté seguro que vaya a ellos y a la vez puede construir relaciones.

Es nuestro mayor deseo que tengas éxito total en la feria de Expolit.



Promueva con excelencia.

Saludos Cordiales,
Pedro Sanchez, Jr