

## **FITMA: El evento que posiciona el contenido como el creador de la diferencia**

**En la superficie, FITMA puede parecer otro evento. Sin embargo, FITMA tiene un ingrediente principal que no tiene ningún otro evento en México o en América Latina: está manejado por Gardner Business Media, una empresa de comunicaciones profesionales con más de 90 años de experiencia en la conexión de compradores y vendedores de la comunidad manufacturera a través de un contenido de alto valor.**

**Por Claude Mas, Director Ejecutivo de Negocios Internacionales, Gardner Business Media**

En la superficie, FITMA puede parecer otro evento. Hay una fecha y una ubicación en el centro de convenciones, y hay expositores entusiasmados por mostrar su tecnología o servicios a los asistentes deseosos de revisar sus opciones operacionales y encontrar maneras de mejorar la producción. Sin embargo, FITMA tiene un ingrediente principal que no tiene ningún otro evento en México o en América Latina: está manejado por Gardner Business Media, una empresa de comunicaciones profesionales con más de 90 años de experiencia en la conexión de compradores y vendedores de la comunidad manufacturera a través de un contenido de alto valor.

Gardner Business Media no es nueva en la organización de eventos, en marketing y comunicaciones. No sólo somos los dueños y operamos nuestros propios eventos, incluidos plataformas digitales, conferencias y eventos de mediana y gran escala, sino que también gestionamos eventos para asociaciones, y somos socios desde hace mucho tiempo de IMTS.

Con tantos eventos y opciones de comunicación hoy en día, los que tienden a tener más éxito son los que pueden ofrecer “contenido”. ¡El contenido es el ingrediente principal para llegar al mercado y FITMA lo ofrece!

### **Contenido para los asistentes**

FITMA está ubicado junto a la MSC Expo. Se trata de una exposición de la cadena de proveeduría de manufactura y, por lo tanto, FITMA está buscando ser una “vitrina única” para que los asistentes de mayor valor puedan visitar el evento. Pueden ver tecnología, por un lado, y hacer contactos para subcontratación o tercerización, por el otro. Estos responsables de la toma de decisiones nunca habían tenido una oportunidad como esta bajo un mismo techo. A eso se le agrega el fácil acceso gracias a los vuelos directos a la Ciudad de México y a menos de 16 kilómetros del Centro Citibanamex, así que los ingredientes están listos para que asista este público deseado.

FITMA también será la sede de múltiples conferencias. Estas series educativas pagadas apoyarán las presentaciones sobre técnicas de manufactura que utilizan los últimos equipos. Aprender lo que está disponible y luego visitar a los expositores de FITMA, que llevarán dichos productos para apoyar sus nuevos conocimientos es una razón más para asistir. El equipo editorial de *Modern Machine Shop México* está acostumbrado a ofrecer programas de calidad para atraer al asistente, invirtiendo en el aprendizaje para mejorar la producción.

FITMA también será la anfitriona de la “Muestra de Tecnología Emergente”. Gardner ha decidido sacrificar los ingresos y en su lugar invertir en un gran espacio en medio de la exposición, para colocar más contenido (gratuito) para los asistentes. Aquí los asistentes pueden ver pequeñas presentaciones sobre lo que los expositores mostrarán en sus stands y así los asistentes pueden obtener más información antes de visitar el evento.

Por último, FITMA está organizada por tecnologías. Los asistentes pueden desplazarse fácilmente a las zonas pertinentes de la exposición para maximizar su tiempo invertido. Esto es muy parecido a la estrategia del “supermercado”. Si alguien quiere pasta, va a la sección de pasta. Si alguien quiere sopa, va a la sección de sopa. Si un supermercado ofreciera pasta en cinco pasillos diferentes, la gente dejaría de ir, ya que no tiene en consideración su tiempo (ver plano en [www.fitma-la.com](http://www.fitma-la.com) para más información).

### **Contenido para los expositores**

FITMA no se trata sólo de vender maquinaria y equipos por una semana. FITMA ofrece aún más valor al expositor, empezando poco después de la firma del contrato. Los representantes de FITMA han programado una entrevista en video con el expositor. FITMA y el expositor tendrán este contenido para compartir en sus propios canales, con FITMA usando sus medios sociales y boletines de noticias para entregar este contenido a los más de 100,000 clientes de su base de datos. El expositor puede llevar este contenido a su base de clientes para recordarles que pasen tiempo en su stand y no programar tantas otras citas para visitar a los competidores.

Por un tiempo limitado, FITMA también ofrecerá el paquete “Bronce” en el espacio de conexión digital B2B de nuestro sitio web. Los expositores recibirán un nombre de usuario y una contraseña para crear su propia sala de exposición y comenzar a conectarse con los visitantes del sitio web. Esto también mejora el SEO (Search Engine Optimization) de los expositores, otro gran valor agregado para los expositores que ayuda a conectarlos con la audiencia compradora durante los próximos 10 meses.

FITMA también ofrece un mínimo de dos puntos de venta en el piso de exhibición. El stand será una ubicación, y la Muestra de Tecnología Emergente, ubicada en el centro de la exposición, será la otra. A los expositores se les asignará una fecha o fechas (dependiendo del tamaño de su stand) para presentar en un área neutral la tecnología o los servicios que han traído al evento. Este centro es gratuito para los asistentes.

Por último, los expositores de FITMA estarán al lado de la MSC Expo, un evento dedicado a la cadena de proveeduría, con un horario de exposición de 9 a.m. a 5 p.m. FITMA es de 11 a.m. a 7 p.m. y, por lo tanto, los expositores tendrán la oportunidad de reunirse con ellos y hacer networking durante toda la semana.

Finalmente, la fecha. La última semana de junio es el tan esperado punto de partida para la segunda mitad del año. Sabemos que el inventario de automóviles ya se está agotando. Sabemos que las empresas están moviendo la cadena de proveeduría y aumentarán la presión sobre los tiempos de producción. Por último, sabemos que la comunidad médica está mejorando cada día en la búsqueda de formas de gestionar la pandemia.

La vida continuará. Asistiremos a eventos deportivos, conciertos y (sí) eventos de la industria. Nuestra reciente encuesta realizada con potenciales asistentes, manifestaron que el 90% asistiría a un evento. Esta es nuestra comunidad, y necesitamos eventos para aprender, hacer contactos y negocios. Por ello, FITMA y MSC Expo están listas para ser anfitrionas. ¿Usted está listo para asistir?