ZONAS COMERCIALES Y DE NEGOCIOS

2 ZONA CORPORATIVA

Empresas a nivel nacional o regional, establecidas en el mercado B2B, B2C que brindan productos o servicios, serán ubicados en una zona exclusiva de alto tránsito de visitantes de nuestra feria.

OBJETIVO: Presencia de marca, activación, networking, base de datos.
Alcance: Activación dentro y fuera del Stand Zona Corporativa.

3 ZONA CAMINO DEL COMERCIO (A B C D E F G)

Zona de comercio en general, un espacio destinado a la venta de diversos productos. Aquí podrá encontrar una amplia gama de artículos como ropa, juguetes, abarrotes, snacks, calzado, accesorios y más, con atractivas promociones y descuentos.

OBJETIVO: Venta.
Alcance: Activación en Stand.

4 ZONA VIP NEGOCIOS

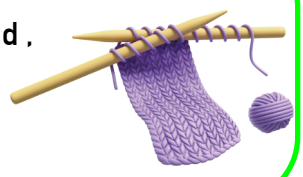
Personas naturales o empresas establecidas en crecimiento del mercado B2C, ubicados en stands prefabricados con mayor amplitud y seguridad, para exponer una amplia gama de productos:

OBJETIVO: Posicionamiento, bases de datos, ventas en feria.
Alcance: Activación en Stand.

5 ZONA ARTESANALES

Son elaborados principalmente a mano, predomina la creatividad , destreza y tradición cultural.

OBJETIVO: Venta
Alcance: Activación en Stand.



6 ZONA PRODUCTORES

Inician, desarrollan o gestionan un proyecto o negocio propio.

OBJETIVO: Distribución y venta.
Alcance: Activación en Stand.