

Participación en Expopalma: una estrategia comercial exitosa

Sin duda alguna ser parte de una muestra comercial es una estrategia valiosa para generar y afianzar contactos, lanzar y promocionar productos y servicios, potenciar la imagen corporativa, fidelizar a los clientes, generar mayores ventas y analizar el mercado y la competencia.

Para la mayoría de las empresas que participan en estas plataformas comerciales, se constituye en un excelente punto de encuentro donde la oferta y la demanda son protagonistas.

En el marco del XXXIX Congreso Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite, se llevó a cabo paralelamente, Expopalma 2011, evento que contó con la presencia de 46 empresas que participaron con su marca mediante la modalidad de stand de 2x3 y de 3x3 m.

Las actividades de estas compañías están relacionadas con las semillas, clones de palma, fertilizantes, insumos agroindustriales, cablevías, maquinaria para extracción de aceite, educación, vehículos, créditos financieros, seguros y telecomunicaciones, entre otros, y tuvieron el escenario adecuado para fortalecer su imagen no solo por la posibilidad de penetrar en nuevos mercados, sino también por las relaciones con los distintos medios de comunicación que asistieron al evento.

Adicional a los stands, empresas como Bancolombia, Av Composting, Agrodinco, Banco Davivienda, Team Foods Colombia S.A., C.I. Biocosta, C.I. Acepalma S.A., Solutrans S.A.S, Toyama Bogotá entre otras, hicieron presencia de marca en diferentes productos como pendones, insertos, patrocinio de refrigerios, maletín, escarpela y cuaderno.

Para muchos de los expositores, Cali fue una buena plaza para hacer negocios y el Centro de Eventos el lugar ideal para concentrar en un mismo espacio oferta y demanda.

Trece charlas comerciales

Este año se continuó con la modalidad de las charlas comerciales que consistieron en presentaciones de 30 a 45 minutos, en las cuales, paralelamente al programa oficial del Congreso, los expositores dictaron charlas sobre sus productos o servicios.

En esta oportunidad se realizaron 11 de estas intervenciones:

Empresa	Tema
Nutrición de Plantas	Innovación agronómica y tecnológica en la producción de fertilizantes de la línea premium
Alfa Laval	Sistema de clarificación dinámico D3 PRO - Reducción de pérdidas y efluentes
Distrimalayo	Herramientas de nueva generación
Abocol	Portafolio de productos de Abocol - Importancia del calcio en la palma
Syngenta	Importancia del manejo de malezas en el cultivo de palma
Centroaceros	El cablevía: garantizando la productividad de su cultivo los 365 días del año
SF Group	Claves para un manejo nutricional eficiente: optimización y manejo integrado de la fertilización
UNAB	Profesionalización del talento humano de las plantas extractoras de aceite de palma
Alfa Laval	Desgomado enzimático y recuperación de tocoferoles
Biosalc	Soluciones de tecnología para el sector palmero colombiano