

HOME

Go Virtual with us

IMASTE es el líder europeo en Ferias Virtuales.

Aprovechando Internet, los entornos 3D, y el potencial de las ferias, aparecen en el mercado las Ferias Virtuales. Todas las ventajas de una feria presencial, y toda la fuerza de comunicación de Internet.

Una feria virtual, es por encima de todo una feria. No es una página Web en la cual los contenidos se presentan de manera pasiva al internauta.

1. La tasa de conversión en una feria virtual oscila entre el 20 y el 30%. Esto es el porcentaje de visitantes que dejan sus datos para ser contactados con posterioridad que supera ampliamente al equivalente en una feria presencial en la que el registro no sea obligatorio.
2. La inversión en publicidad es un 80% inferior a la de una feria presencial, ya que al desarrollarse a través de Internet, la publicidad ha de ir también en este medio. Esto junto con las posibilidades de promoción viral que ofrece la red, o los entornos de la web 2.0 (blogs, Facebook, Twitter...) hacen que sea posible llegar a mucha más gente con un coste mucho menor.
3. El coste para las empresas expositoras es aproximadamente una tercera parte que en un evento presencial, ya que los gastos en los que ha de incurrir son mucho menores. No hay viajes, ni gastos de imprenta, ni horas de trabajo no utilizadas...
4. El tiempo medio de visita es de 11 minutos por cada visitante. En ese tiempo se visitan una media de 14 stands. Las ferias virtuales permiten que los visitantes conozcan empresas expositoras que no conocerían de otra manera.

Nuestros productos

Las ferias virtuales son por encima de todo, ferias. En IMASTE, creemos que la intención de una feria es poner en contacto a un sector empresarial con el público al que va dirigido, aprovechando la fuerza atractora que da la unión.

Nuestra experiencia como organizadores de ferias presenciales durante cinco años nos diferencia de la competencia, ya que conocemos el sector. Cuando desarrollamos nuestro software para ferias virtuales, sabíamos que funciones queríamos que tuviera la aplicación ya que como organizadores de ferias presenciales, teníamos muy claro que una feria virtual es un evento que requiere del conocimiento concreto del sector. Un software sin Know-How del producto para el que se va a utilizar es una herramienta poco útil.

Por ello entendemos las ferias virtuales como aplicaciones web, que han de tener un manejo sencillo e intuitivo, y que hacer que el visitante llegue hasta el expositor con el mejor ánimo.

Para ello partimos del concepto de Feria Estándar, y sobre ella, el organizador de la feria puede añadir los servicios extras que necesite en función del tipo de feria que desee ofrecer a sus clientes.

La feria estándar incluye:

- Adaptación de la Imagen a la del cliente. Personalización del Look& Feel de la aplicación a los colores corporativos y logotipos de la feria.
- Stand de información para el organizador con tres espacios 3D
- Gestor de contenidos On Line para los expositores de la feria. Área privada
- Alojamiento de la aplicación durante un máximo de un mes
- 25 stands y mapa genérico en 3D con tres zonas
- Enlaces a redes sociales (Facebook, linkedin, Twister, viadeo...)

Y se pueden añadir servicios extras que requiera el cliente como registro, Chat , Webinars, Test de Orientación, Integración de videos...

Proyectos Realizados

Monster UK (www.monstervirtualjobfair.com)

En Octubre de 2009, el portal Monster en el Reino Unido e Irlanda, lanzaba la feria con 50 expositores y más de 160.000 visitantes y más de 20.000 CV recogidos en solo dos semanas. Un antes y un después en el mundo de las ferias virtuales en Reino Unido. Ya estamos trabajando en las siguientes ediciones...

Working Abroad Virtual Expo: (www.workingabroadvirtualexpo.com)

Desde su lanzamiento en febrero 2010, este evento ha sido visitado por más de 35.000 personas y también asistido 30 expositores. Dirigiéndose al público de Reino Unido e Irlanda, el WAVE es un evento híbrido que complementa unas ferias presenciales que tendrán lugar en el 2010.

Planete Mode d'emploi: (www.planetemodedemploi-sv.fr)

Primera feria virtual del medio ambiente. Celebrada en Francia en Septiembre de 2009, y con 57 expositores. Esta feria complementa la edición presencial de la feria que se celebra en el recinto ferial de Porte de Versailles en París, y permite romper las barreras geográficas y que asistan visitantes de todas partes.

FV Bodas (bodaspaces.imaste-ips.com)

En Febrero de 2010, lanzamos en España la Primera Feria Virtual de las Bodas, destinada a todas aquellas personas que están preparando su enlace. Esta feria supone un hito importante ya que es la primera feria virtual no de empleo organizada en España.

Monster Italy (www.fieralavoromonster.it)

Desde Noviembre 2009, y con más de 60 empresas, el portal Monster en Italia tiene on line su feria virtual. Este encuentro, ha supuesto la entrada del software de IMASTE en el mercado italiano, y debido a la calidad del producto entregado, ha dado a Monster.it una importante ventaja competitiva respecto a otras ferias virtuales de empleo ya existentes.

APEC Virtual Booster Tour (www.virtualapecboostertour.fr/DEMO)

APEC, la asociación francesa para el desarrollo de los ejecutivos, necesitaba una feria virtual que

apoyara una red de 8 ferias presenciales por toda Francia. La solución ofrecida permitió que el APEC Booster Tour, una iniciativa para fomentar el empleo de los recién titulados, tuviera un reflejo On Line de primer nivel. Más de 100 empresas asistieron representando a las entidades líderes de Francia.

University Virtual Tour Spain (feriavirtualupm.com/DEMO)

El Tour del Empleo es una red de ferias de empleo en universidades por toda España. Al realizar ferias virtuales, permitimos que empresas de todo el país pudieran participar en universidades lejanas, reduciendo los costes y maximizando su inversión.

Croatia Mojposao (mojposao.imaste-ips.com/DEMO)

El portal líder en Croacia, Moj-posao.net organizó en Noviembre 2009 la primera feria virtual del este de Europa, llegando a más de 40.000 usuarios en la semana en la que tuvo lugar.

Brazil Curriculum.com.br (Networks.curriculum.com.br/DEMO)

El portal Curriculum.com.br apostó por las ferias virtuales en la primavera de 2009, recogiendo 30.000 CVs en dos semanas.

Monster France (monster-edays.fr/DEMO/printemps)

Octubre 2008 se organizó la I Feria Virtual de Empleo de Francia utilizando el software de IMASTE. Más de 108.000 visitantes únicos, y una repercusión mediática en todos los medios especializados franceses fueron la prueba del éxito de la feria.

Ventajas

Las ferias virtuales no sustituyen a las ferias presenciales, sino que pueden complementarlas para llegar a un público mucho mayor.

Tanto para las empresas como para los visitantes, así como para la propia entidad organizadora, las ventajas de una feria virtual se resumen en dos: Ahorro y Efectividad

Para el organizador

1. Participar en la evolución de las ferias desde el momento en que éstas empiezan a utilizar Internet como herramienta de comunicación, es apostar por una nueva línea de negocio. No solo en el presente inmediato sino también de cara a futuro.
2. Además, Internet ofrece posibilidades muy amplias para que el organizador de una feria pueda ofrecer novedosos servicios a las empresas expositoras (video personalizados, integrar 3D promocionales, juegos interactivos para los visitantes...)
3. Igualmente, la repercusión mediática de las ferias virtuales es muy amplia. No solo a través de los canales tradicionales, sino sobre todo de Internet. A través de blogs, y entornos como Facebook, LinkedIn o Twister, la feria puede ser conocida en unos días por miles de personas con un coste muy reducido.
4. Pero por encima de todo, seguimos hablando de organizar una feria, y es importante que el organizador tenga experiencia en el sector. ¿Quién mejor que un organizador de ferias para montar una feria virtual? Apostar por las ferias On line le permitirá también afianzar su negocio frente a la entrada de posibles competidores.

Para las empresas expositoras

¿Participarán las empresas en una feria virtual como lo hacen en una presencial? El parámetro de decisión para la compra del producto va a ser el mismo: Retorno de la Inversión. ¿Cuánto me cuesta y cuanto voy a vender?

Las ferias virtuales ante esta decisión tienen cuatro grandes ventajas competitivas:

1. **Ahorro de costes:** La empresa ahorra tanto en tiempo (desplazamientos, horas de trabajo de empleados...) como en gastos directos (Viajes, montaje del stand, entrega de merchandising...). Una feria virtual puede ahorrarle a los expositores el 75% de su inversión en ferias reales.
2. **Llegue a más visitantes a todas las horas del día.** Al no existir las distancias en Internet, el público puede visitar su stand virtual desde cualquier lugar del mundo, y por supuesto, las 24 horas del día. La feria sigue mostrando sus productos a lo largo de todo el día, lo que le permite maximizar el retorno de su inversión.
3. **Aumento de Ventas.** Cuantos más visitantes y más relacionados con su producto, mayor es la posibilidad de que se produzca la compra. Para ello, en los stands existe el "Módulo de Producto", en el cual, mediante una serie de enlaces o códigos descuento, puede dirigir al público a su tienda On Line, convirtiendo el stand virtual en una herramienta para la Venta.
4. **La imagen de la empresa para los visitantes, es la de una entidad que participa en un proyecto moderno como es la feria virtual.** De esta forma, las empresas expositoras se benefician a nivel corporativo de la imagen de la feria virtual como producto moderno y dinámico.

Para los visitantes

1. **Acceso 24/7.** Una de las claves del éxito de una feria, y en general de cualquier actividad que requiera la presencia de personas, es ponerselo fácil. El uso de Internet hace que sea la feria la que se adapta a sus horarios, y además, pueden dedicar más tiempo a visitar con calma los stands, y profundizar en los contenidos de cada expositor.
2. **Los visitantes pueden visitar más stands que en una feria presencial.** No hay colas, y pueden a su vez hablar directamente con los responsables de cada stand. También pueden dejar su información y ser contactados.
3. **¿Ha pensado el ahorro en emisiones que supone realizar una feria virtual frente a una presencial? ¿Cuántos viajes en coche dejan de hacerse o cuantas toneladas de papel deja de imprimirse? Apostar por las ferias virtuales es apostar por entornos sostenibles que además, ofrecen más posibilidades de contacto entre expositor y visitante que las ferias presenciales.**

Sobre Nosotros

IMASTE, una startup tecnológica española, es el líder europeo en el desarrollo de ferias y eventos virtuales. A partir de nuestra experiencia en la organización de ferias presenciales, hemos

desarrollado una plataforma para la realización de ferias y eventos virtuales que conecta y atrae a visitantes y expositores.

Con más de 100 eventos virtuales organizados en más de 10 países, nos hemos consolidado como uno de los principales agentes de un mercado en plena expansión en todo el mundo. Los eventos virtuales e híbridos permiten complementar ferias presenciales, con un ahorro de costes y un menor impacto ambiental, al reducir las emisiones de carbono asociadas al transporte de asistentes y expositores.

La plataforma desarrollada por IMASTE, basada en Adobe Flex y Java, (<http://demo.imaste-ips.com>) permite organizar todo tipo de ferias virtuales tridimensionales en la web, integrando herramientas de comunicación a tiempo real como videoconferencias y chat escritos. Además nuestras versiones más recientes incorporan una completa integración con redes sociales.

A través de nuestros acuerdos con grandes portales web como Monster.com, organizadores de eventos presenciales e instituciones públicas, IMASTE está presente en países como Francia, Reino Unido, Italia, España, Alemania, Polonia, Portugal, República Checa, Brasil, etc, con un equipo multidisciplinar formado por más de 25 profesionales.