Menor riesgo de “attrition” mediante incentivos a expositores

Por Carlos Bustamante, MaestroMeetings

¿Le suena esto familiar: la cuenta regresiva ya no se mide en años o meses, sino en semanas? Todo va bien, pero por alguna razón desconocida, el porcentaje de reservas del bloque de habitacines sigue siendo menor al 70%. Con algo de suerte el patrón del año pasado se repetirá y un tsunami de reservas le salvará el día dos semanas antes de la conferencia.

Mientras la mayoría de las estrategias para bajar el riesgo de “attrition” consisten en formas más efectivas de persuadir a los participantes de que tomen ventaja del salón de eventos, usualmente se le presta poca atención al impacto que tienen las reservas de los expositores en disminuir el riesgo de “attrition”. Con esto en mente, vamos a repasar tres estrategias que se utilizan cada vez más por los organizadores de eventos para motivar a los expositores a que hagan reservas al hotel más temprano.

Estrategia N° 1: Las reservas de habitaciones tempranas (con depósito) le dan a los expositores una prioridad al momento de elegir la ubicación de su puesto.

Estrategia N° 2: Denegarle a los expositores que elijan habitaciones de hotel fuera del bloque el servicio gratuito de manipulación de carga.

Estrategia N° 3: Crear paquetes de puestos que incluyan un número de noches de habitación de hotel. Como con la primera estrategia, esta opción presentaría la oportunidad de tener el puesto ubicado en una posición más deseable.

La necesidad de comunicarse temprano con los expositores es común al momento de aplicar estas sugerencias, lo cual ayudará a que entiendan que a través de la colaboración podemos ayudarnos los unos a los otros a disminuir la posibilidad de una pérdida financiera. En algunos casos, tales como los de expositores locales, se deberán hacer excepciones.

Siempre y cuando nos tomemos el tiempo de explicar claramente nuestros programas de incentivo, la mayoría de nuestros expositores tomarán estos cambios sin queja alguna. Algunos incluso se preguntarán “por qué nos tomó tanto tiempo” implementar unas políticas que se están convirtiendo en el común de la industria.