

Caso de éxito.

~Marca XJ Healthcare~



Situación:

La marca XJ Healthcare, participa en una convención anual de la Sociedad de Radiología Europea, donde acuden todos sus competidores. Se trata de una feria muy popular ya que acuden una media de 10.000 visitantes.

Objetivo:

Fidelizar a los clientes con los nuevos productos.

Acción:

Se **complementó el evento físico con una feria virtual**, gracias a la empresa VisualMente, consiguiendo que los asistentes pudiesen asistir físicamente al evento y visitar los **stands virtuales** creados para los productos de la compañía. En dichos stands podían visualizarse demostraciones a tiempo real de productos y **conversar online con un especialista del producto presentado**.

En total se organizaron **20 stands virtuales y 10 reuniones de demostraciones**.

Resultados de la feria virtual:

Coste por asistente – 14€

Nº de asistentes – 5.000 visitantes.

Tiempo de asistencia dedicado por invitado – **35 minutos** de **conexión** al día en **directo** y **50 minutos** de media durante los tres meses en “**on demand**”

Ahorro de tiempo – 4 horas de viaje de media por asistente.

Documentos descargados – 8.000

Visitas a los expositores – 6.300

Conversaciones y reuniones mantenidas – 1.400, de las cuales un 10% se convirtieron en una visita comercial posterior.

Fuente:

<http://www.slideshare.net/VisualMente/casos-de-usoeventosvirtualessectorlaboratoriosfarmaceuticovisualmente>