



ESPAÑOL

STANDS Y SOPORTES DE COMUNICACIÓN EN GRAN FORMATO



DIFEGA 
Ferias y Comunicación 


MADRID · BARCELONA · DÜSSELDORF · FRANKFURT · PARIS · LONDON · MILANO · CHICAGO · MONTRÉAL

+34 981 912 531 - info@difeqa.es - www.difeqa.es



Los precios reflejados en este catálogo son precios venta público IVA no incluido.

Los precios de alquiler indicados no incluyen ni el transporte ni el montaje-desmontaje.

De forma constante mejoramos y enriquecemos nuestra gama de productos, por lo que nos reservamos el derecho de modificar sus especificaciones y precios sin previo aviso.

A pesar de que hemos puesto toda la atención en la confección de este documento, puede contener errores u omisiones que no comprometen al distribuidor del catálogo. Tan solo el presupuesto final es válido.

Le invitamos a consultar las Condiciones Generales de Venta del distribuidor de este catálogo.

Las marcas y los logotipos que aparecen en este catálogo pertenecen a sus propietarios respectivos y sólo se utilizan como sugerencia de presentación.

Ofrecerle soluciones, llave en mano, que garantizan: Tranquilidad, respuesta y calidad



1 UNA OFERTA PERSONALIZADA

Nuestra oficina de estudios realiza y presupuesta el stand que corresponda a sus necesidades en 5 días gracias a nuestro configurador 3D.

2 UN SEGUIMIENTO EN TIEMPO REAL de su pedido

Descargue, compruebe y gestione de forma sencilla todos sus archivos. Acceda a su historial de pedidos.

3 UNA PRODUCCIÓN totalmente CONTROLADA en nuestro taller

La cadena de fabricación está totalmente integrada (perfiles de aluminio, imágenes sobre tela, carpintería) para garantizarle fiabilidad y para garantizarle una fiabilidad y respuesta a prueba de todo.

4 EL 100% DE NUESTROS STANDS CONTROLADOS por nuestros expertos

Cada stand fabricado en nuestros talleres se prueba para garantizar una calidad perfecta.

Poner a su disposición prestaciones de servicios complementarios



UNOS SERVICIOS LOGISTICOS

optimizados

Nuestro servicio logístico propone soluciones optimizadas en función del volumen a transportar y del lugar de envío, para que se beneficie de las mejores tarifas y de la mejor respuesta.

UNA RED DE MONTADORES

internacionales

Garantizamos el éxito de su evento por todo el mundo gracias a unos servicios de calidad, prestados por actores locales, al justo precio, asegurando también una relación de proximidad con su contacto comercial habitual.

UNA OFERTA DE STANDS EN ALQUILER

para reducir sus costes

¿Desea exponer una sola vez y todavía no sabe si tendrá otro evento durante el año o desean exponer al extranjero fácilmente? Elija el alquiler de stands panorámicos h-line y ahorre dinero.

Unos servicios de ALMACENAMIENTO DE SUS GRÁFICAS

Proponemos, si lo desea, prestaciones de almacenamiento para conservar sus gráficas y poder reutilizarlas más adelante.

Nuestra razón de ser: imaginar, diseñar y fabricar stands de exposición que respondan a sus necesidades

- ¿Busca soluciones de exposición impactantes y únicas?

Todas nuestras soluciones están a servicio de su imagen.

Las estructuras textiles y técnicas de impresión se desarrollan conjuntamente. El resultado: una calidad y un impacto excepcionales al servicio de su imagen.

Las combinaciones infinitas entre paneles y accesorios le garantizan ser único.



- ¿Es una empresa ágil en busca de soluciones adaptadas a su ritmo?

De media, una empresa expone 5 veces al año*. Por eso desarrollamos stands evolutivos, modulares y reconfigurables hasta el infinito. Una gama de accesorios se encuentra disponible de forma opcional para hacerlos todavía más funcionales.

* Fuente UNIMEV - *Salons et Foires : un outil de développement pour les entreprises (Salones y Ferias : un potente útil de desarrollo para las empresas)*



Viscom Paris



Viscom Frankfurt



EDPA Orlando



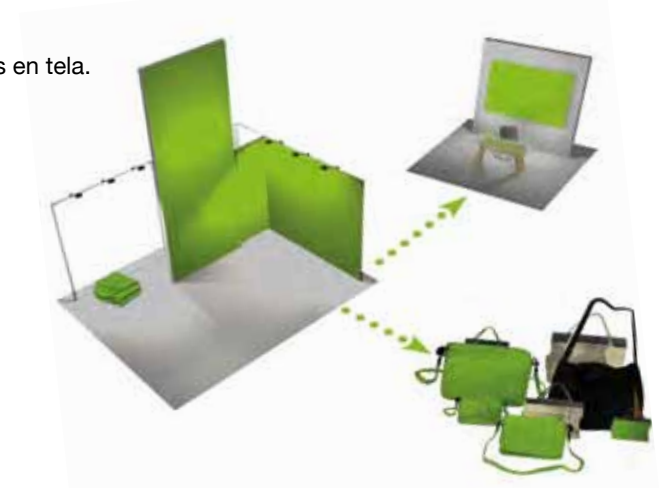
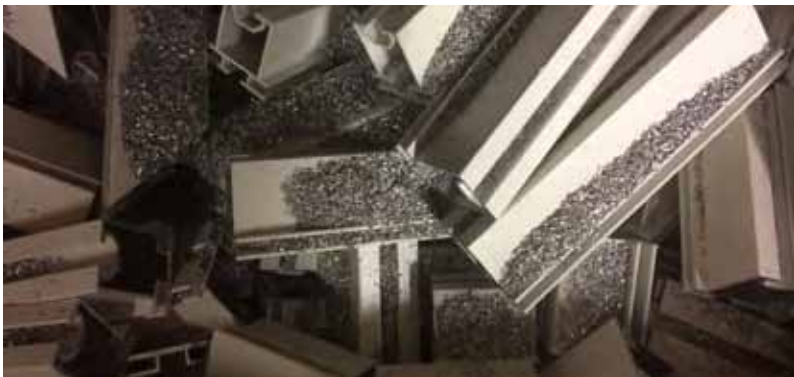
C!Print Lyon

- ¿Le preocupa limitar su impacto en el medio ambiente?

A lo largo de todo el ciclo de vida de nuestros productos organizamos, con nuestra red, acciones concretas para minimizar el impacto medioambiental. El diseño da prioridad a los materiales reciclados o reciclables. Todos los productos se pueden reparar para aumentar su vida útil. Se fabrican los productos localmente en Canada y Europa. Generamos 3 veces más electricidad de la que consumimos gracias a los 788 paneles solares instalados en el techo de nuestra fábrica en Francia. Apostamos por la reutilización de todos nuestros productos con el objetivo de crear el stand ecológico del mañana.



El aluminio se recicla sistemáticamente y hemos establecido acuerdos con asociaciones locales para reutilizar las gráficas impresas en tela.



Nuestros conocimientos técnicos en impresión sobre tela por sublimación al servicio de su comunicación

- ¿Por qué elegir imágenes sobre tela?

Las imágenes sobre tela están adaptadas a las actividades de exposición y organización de eventos. Fáciles de transportar, manipular e instalar, no se rayan, no se arrugan y pueden lavarse, incluso en la tintorería.

Aportan un resultado estético inigualable con el mejor resultado de colores, sin alteraciones por el paso del tiempo.


- ¿Qué es la impresión por sublimación?

La sublimación es el fenómeno físico por el cual un cuerpo pasa directamente del estado sólido al estado gaseoso. Las fibras de la tela se tintan directamente, lo que mejora la resistencia de los colores con el paso del tiempo.

- Las ventajas de esta tecnología

- Una calidad inigualable: la impresión por sublimación ofrece un contraste, una intensidad y una profundidad fuera de lo común. Los colores son vivos, con una amplia gama, incluso con densidad elevada.
- Antirreflejos: la tela sublimada absorbe la luz y evita de ese modo cualquier reflejo sobre la imagen.
- Proceso más ecológico: las tintas usadas son soluciones con base acuosa sin disolventes ni olores.



- 
- Los pequeños extras que completan su stand
 - Todos los accesorios son portátiles y se entregan en fundas adaptadas
 - Estos accesorios se adaptan a la mayoría de nuestros stands

accesorios y equipaje

Iluminación



foco fijado en perfil panorámico



1/4 de vuelta

fijación fácil



tecnología led COB



spot.led

foco led (bolsa de transporte incluida) **80 €**

¡El foco led ofrece más luminosidad que un foco halógeno y permite ahorrar mucha más energía!

Portafolletos y vitrinas



holdup.fabric4

Portafolletos con 4 bolsillos de tela (bolsa de transporte incluida)

compra **53 €**



holdup.fabric8

Portafolletos con 8 bolsillos de tela (bolsa de transporte incluida)

compra **60 €**



holdup.classic

Portafolletos con 4 compartimentos de policarbonato (bolsa de transporte incluida)

compra **289 €**



helix.200

Gran vitrina luminosa y plegable con 4 estanterías y 16 paneles transparentes (bolsa de transporte incluida)

compra **935 €**

Dimensiones:

Ø 560 mm x Alt. 2000 mm



helix.106

Pequeña vitrina de mostrador de recepción plegable con 2 estanterías y 8 paneles transparentes (bolsa de transporte incluida)

compra **400 €**

Dimensiones:

Ø 560 mm x Alt. 1060 mm

Equipaje



bolsa. de transporte flexible

TRB012 **30 €**

TRB007 **25 €**

Dimensiones:

Interior: Long. 1230 x Prof. 150 x Alt. 120mm

Exterior: Long. 1260 x Prof. 180 x Alt. 130mm

Peso en vacío: 1,4kg

Interior: Long. 1010 x Prof. 160 x Alt. 110mm

Exterior: Long. 1040 x Prof. 190 x Alt. 130mm

Peso en vacío: 1kg



bolsa. de transporte flexible

TRB013 **33 €**

Dimensiones:

Interior: Long. 870 x Prof. 250 x Alt. 210mm

Exterior: Long. 880 x Prof. 260 x Alt. 220mm

Peso en vacío: 1kg



bolsa. de transporte con ruedas

TRB018 **70 €**

Dimensiones:

Interior: Long. 798 x Prof. 280 x Alt. 275mm

Exterior: Long. 839 x Prof. 290 x Alt. 280mm

Peso: 1,15kg



bolsa. de transporte XL con ruedas

TRB015 **130 €**

Dimensiones:

Interior: Long. 840 x Prof. 430 x Alt. 280mm

Exterior: Long. 880 x Prof. 440 x Alt. 300mm

Peso en vacío: 4kg

¿Qué solución de transporte se debe elegir?

		Bolsas flexibles			Bolsas de transporte con ruedas		Contenedores - mostradores	
		TRB007	TRB012	TRB013	TRB018	TRB015	TRT038	TRT002
							M	L
xpressions.	(máx. 4x3)			•	•	•	•	•
xpressions.	(>4x3)					•	•	•
xtension.	(máx. 4x3)			•	•	•	•	•
virage.	3x3					•		•
virage.	4x3					•		•
sprint. y set.	máx. 1000	•						
sprint. y set.	1.200		•					



container. mostrador M

Kit	350 €
Kit completo que incluye:	
Contenedor solo (TRT038)	125 €
Tablero de madera y funda	100 €
Falda de tela	125 €

Dimensiones mostrador

Long. 350 x Prof. 410 x Alt. 950mm



container. mostrador L

Kit	484 €
Kit completo que incluye:	
Contenedor solo (TRT002)	192 €
Tablero de madera y funda	125 €
Falda de tela	167 €

Dimensiones mostrador

Long. 605 x Prof. 390 x Alt. 970mm

Marque la diferencia gracias a un stand personalizado e impactante.

Nuestras soluciones de stands, y especialmente la gama panoramic, han sido diseñadas para destacar imágenes impresas. Estos son algunos consejos creativos para maximizar su eficacia visual.

- Un diseño inmersivo

Efecto trampantojo, uso de texturas, imágenes de gran formato de alta resolución, personalización gráfica sobre toda la superficie, incluido el suelo: todos los trucos para sumergir a su visitante en el centro de su stand.



- Una imagen sencilla y un mensaje único

Los visitantes de salones tienen menos de 30 segundos de atención que prestarle cuando pasan delante de su stand. Lo que mejor entenderán es un mensaje sencillo sobre un fondo visual depurado. No sirve de nada acumular demasiados mensajes, demasiados colores o efectos, porque el impacto reside en de la sencillez.



- Combine al mismo tiempo diseño continuo y modularidad

Su stand modular evolucionará en función de los diferentes salones, de los mensajes, del idioma del evento. No dude en variar el diseño según los casos. Aun siendo paneles independientes, garantizamos que su stand tendrá una continuidad visual perfecta.



Para crear sus imágenes, consulte las plantillas suministradas para realizar los archivos correctos y póngase en contacto con nuestros operadores al inicio del proyecto. Después, se le guiará dentro de nuestra plataforma de gestión de archivos xpo.center.

Cuatro razones para participar en salones

- Encontrarse con los que toman las decisiones

Según Exhibit Surveys, el 80 % de los visitantes del salón tiene «el poder de recomendar o de tomar las decisiones finales de compra». Además, el 31 % de los visitantes declara que «su intención de compra fue todavía más favorable tras su visita al salón».

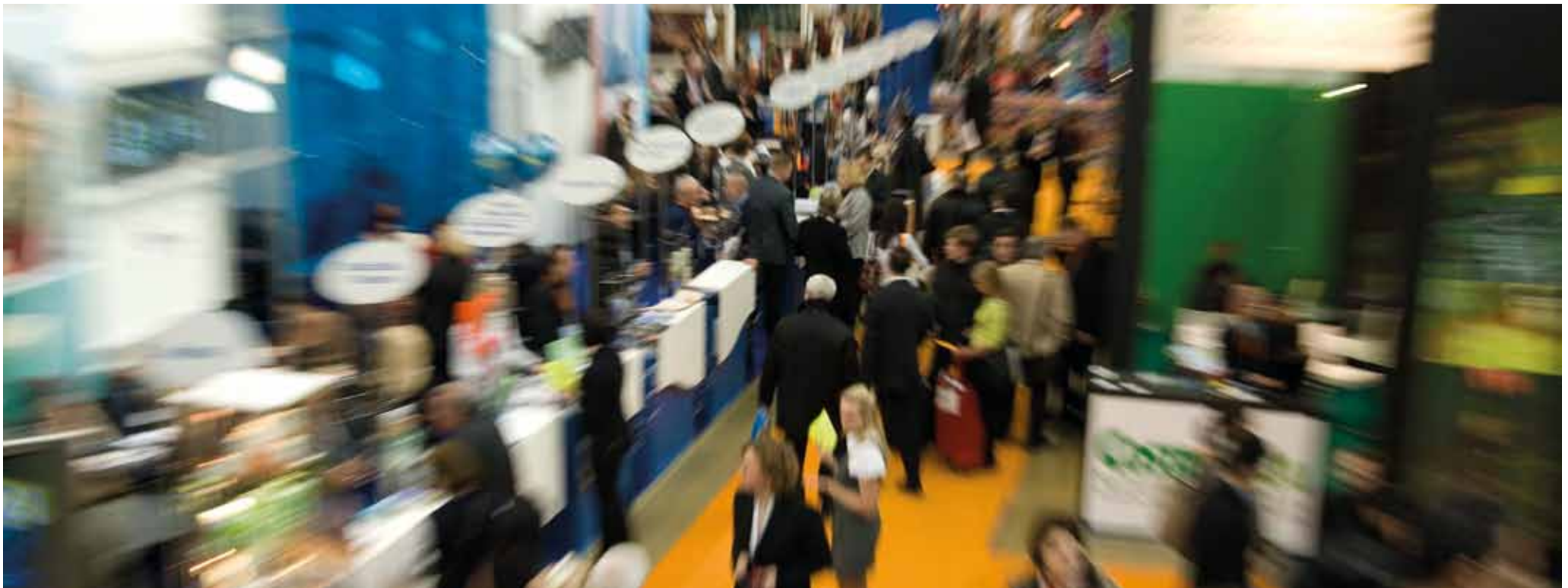
- Mejorar la productividad comercial

Según la OJS (por sus siglas en francés, Oficina de Justificación de Estadísticas), el contacto con el cliente durante un salón es «de 4 a 10 veces más barato que visitar al cliente». En efecto, en un stand, el coste del contacto es de media de 20 €, mientras puede variar de 80 a 200 € para una visita *in situ*. Además, un comercial atenderá a 15 clientes/día durante un salón, mientras que la media de visitas *in situ* es de 3 clientes/día.

- Prospeccionar

El salón es un lugar de oportunidades, de encuentros con los clientes potenciales «calientes» y «receptivos» ya que la visita es voluntaria. Por lo tanto, se trata de un medio privilegiado para el expositor para ampliar su cartera de clientes.

- Comunicar ante la prensa y los líderes de opinión



Tener éxito en el salón: trucos y consejos

Antes del salón

- Definir un presupuesto y un objetivo

La participación en salones se inscribe en la estrategia global de la empresa y de los departamentos de marketing, comercial o recursos humanos.

Es indispensable definir objetivos precisos y un presupuesto que incluya la compra de espacios y el stand, pero también los gastos de personal (viajes, hoteles, restaurantes). Definir un sistema de medida del éxito de cada salón en función de los objetivos iniciales, es fundamental.

- Elegir los salones en los que se quiere participar, los emplazamientos y las superficies

Existen miles de eventos, desde grandes salones internacionales hasta congresos locales. Es importante que cada participación responda a los problemas de «negocios» de la empresa. Numerosas empresas dan prioridad actualmente a la participación en salones locales con pequeñas superficies, de ese modo miden más fácilmente el retorno de la inversión. Los organizadores de salones ofrecen tarifas con descuentos para una inscripción con antelación. Por lo tanto, es mejor tomárselo con tiempo. El emplazamiento también es un elemento determinante.

Son preferibles los emplazamientos al lado de la entrada, en los pasillos principales o cerca de las locomotoras (las empresas líder que atraen a los visitantes).

- Dirigirse a profesionales del stand y de la comunicación visual portátil

Las profesiones relacionadas con la exposición y la organización de eventos son muy específicas y requieren experiencia. Consulte con profesionales y no dude en hacer preguntas a su proveedor acerca de la organización y de sus interlocutores.

También puede solicitar y contactar con sus referencias.

- Redactar un resumen para los profesionales del stand

Explicar bien sus objetivos y su estrategia. Varias acotaciones pueden influir en la propuesta de su proveedor de stands y permitirle ahorrar mucho dinero.

¿Qué tipo de stand elegir? Hemos clasificado los stands en 3 categorías según su peso, volumen y tiempo/dificultad de montaje: ultraportátiles, portátiles y transportables. Con todas las soluciones ultraportátiles y portátiles, los expositores son autónomos para el montaje y el desmontaje. Usted mismo puede montar algunos stands transportables o nuestra red le acompañará para una prestación llave en mano.

¿Cuántas veces va a utilizar su stand? Si solo usa su stand una vez, privilegie el alquiler, si lo va a usar varias veces, indique los diferentes espacios y las configuraciones deseadas. Nuestros stands se pueden reutilizar y son modulares.

¿Qué funciones necesita? Recibir, ordenar, exponer productos, emitir un vídeo, organizar reuniones con sus clientes, repartir folletos. Son muchos los objetivos que influyen en la creación de su stand.

- Invite a sus clientes y clientes potenciales

Los organizadores de salones ponen a disposición entradas gratuitas y un boletín informativo, lo que permite avisar a sus clientes fácilmente.

Los equipos comerciales también pueden ampliar su acción en las visitas antes y después del salón, como por ejemplo desayunos y cenas. Recuerde, se ahorrará muchas visitas *in situ*.

Durante el salón

- Los detalles marcan la diferencia

Su stand refleja la imagen de su empresa. ¡Organícelo! Un espacio de almacenamiento es idóneo para disimular sus embalajes o guardar sus folletos.

Las soluciones portátiles siempre tienen un contenedor de transporte que se transforma en mostrador y las soluciones modulares ofrecen zonas de almacenamiento con una puerta. La iluminación es indispensable, permite destacar su mensaje. Las Soluciones medioambientales led permiten ahorrar electricidad.

- Informe a sus equipos todas las mañanas

Su equipo debe estar formado sobre sus nuevos productos y servicios. Una reunión cada mañana antes de la apertura permite volver a indicar los objetivos y hacer balance de las preguntas realizadas el día anterior.

- Dinamice su stand

Para despertar el interés, cree un evento en su stand con formaciones, aperitivo «wine and cheese» y otros «happenings».

Después del salón

- El seguimiento es el elemento clave del éxito

Porque se haya encontrado con clientes y clientes potenciales interesantes no significa que el salón haya sido un éxito. La clave es el seguimiento. Agradezca la visita a sus clientes después del salón y haga un seguimiento individual de cada solicitud. Asegúrese de que cada *lead* (cliente potencial del salón) se ha tratado con un seguimiento objetivo. De ese modo, podrá medir el éxito del salón y decidir volver a apuntarse o no.

- Vuelva a utilizar las imágenes después del salón

Sistemas de exposición como panoramic permiten volver a usar una parte de las imágenes, que puede cortarse y volver a coserse.

El marco a una cara permite su fijación en la pared, el marco a doble cara permite crear paredes de imágenes que constituirán pequeños kits de exposición.





MADRID · BARCELONA · DÜSSELDORF · FRANKFURT · PARIS · LONDON · MILANO · CHICAGO · MONTRÉAL
+34 981 912 531 - info@difega.es - www.difega.es