



Pasos firmes en FIL Guadalajara

Antes de la Feria

1. **Realice el trámite de [registro](#).** Registrarse como participante en la fil le acreditará para tener acceso a nuestros servicios para profesionales en línea y en sitio.
2. **Reserve su vuelo y hospedaje con anticipación.** La Feria cuenta con servicios y descuentos en [hoteles](#) y [aerolíneas](#) para los profesionales que nos visitan.
3. **Prepare su agenda de citas.** Utilice los catálogos de [expositores](#), de [profesionales](#), de [Libros](#), del [Salón de Derechos](#) y del [Salón de Novedades](#), así como la [agenda electrónica](#), que están disponibles en línea para que los participantes puedan contactar en forma previa a las personas con quienes busquen entrevistarse. Esto le permitirá hacer más eficiente su estancia en la Feria y le garantizará el acceso a las personas que le interesan.
4. **Prepare el material que utilizará en sus citas de trabajo.** Le aconsejamos contar con catálogos bilingües, perfiles de la empresa, tarjetas de presentación.
5. **Consulte los planos.** En el sitio de la Feria encontrará el plano de ubicación de los [hoteles](#), así como el [plano general](#) del recinto ferial. Consultarlos en forma previa le ayudará a desplazarse con mayor facilidad.
6. **Consulte el programa de [actividades para profesionales](#).** Esto le permitirá inscribirse en aquellas que le resulten interesantes para su formación profesional y el intercambio de ideas con sus colegas. En el marco de la fil se realizan el [Foro Internacional de Editores y Profesionales del Libro](#), el [Congreso Internacional de Traductores "San Jerónimo"](#) y el [Encuentro de Promotores de Lectura](#).
7. **Conozca el [Salón de Derechos](#).** La fil Guadalajara cuenta con el único salón de compra y venta de derechos de autor en Iberoamérica. En las ochenta mesas de trabajo encontrará compañías interesadas en comprar y vender derechos. Consulte el catálogo antes de su visita y, en caso de encontrar temas de su interés, programe la cita para poder ser recibido.
8. **Consulte el programa de [actividades literarias y culturales de la Feria](#).** La fil es sede para más de 350 presentaciones de libro cada año y la visitan [500 autores](#). Revisar el programa de actividades le permitirá conocer qué cosas sucederán durante los días de su estancia, a fin de que pueda aprovechar las oportunidades para escuchar autores de su interés o hacer contactos profesionales.
9. **Al hacer su maleta** tome en cuenta que [Guadalajara](#) es una ciudad cálida; en noviembre encontrará temperaturas mínimas de 10°C y máximas de 25°C. Es importante traer zapatos muy cómodos, pues la Feria exige caminar mucho.

Durante la Feria

1. **Obtenga su gafete y bolsa de bienvenida.** A su llegada a la fil, diríjase al Módulo de prerregistro, ubicado en el ingreso del Área internacional, frente al Hotel Hilton, y presente su carta de confirmación.
2. **Utilice el [Centro de negocios para profesionales](#).** Éste es el lugar ideal para coincidir con sus colegas. Además, si usted no cuenta con un *stand*, puede llevar a cabo sus citas en este espacio, en donde encontrará mesas de trabajo, internet inalámbrico y cafetería.
3. **Llegue a tiempo a sus citas.** Anticipe su llegada al recinto ferial y consulte previamente la mejor manera de transportarse desde su hotel. La puntualidad es muy importante para hacer buenos negocios.
4. **Mantenga un seguimiento por escrito de sus acuerdos.** La formalidad es muy importante al hacer negocios, asegúrese de apuntar todos los datos fundamentales para los tratos que cierre.
5. **Visite el [Salón de Novedades](#).** Este espacio le permite encontrar, en un solo lugar, las cuatro mil publicaciones más recientes en idioma español presentes en la fil.
6. **Consulte las obras** que estarán disponibles el próximo año, visitando el área de [Lanzamientos 2010](#), ubicada dentro del Centro de negocios para profesionales.
7. **Utilice el [Catálogo de Libros](#).** Si necesita encontrar un título en específico, consulte este catálogo en las computadoras disponibles en el pasillo de conexión de las áreas nacional e internacional.
8. **Reserve en restaurantes.** Para planear sus comidas de negocios, la Feria cuenta con un módulo de [reservaciones](#), donde lo asesorarán con las mejores opciones de restaurantes de la zona metropolitana.
9. **Envíe sus paquetes.** Si vendió o adquirió libros y requiere enviarlos por mensajería, acuda a los módulos de servicio que se encuentran en la Feria, ubicados al final de la [calle J](#), ya que ofrecen tarifas especiales.

Después de la Feria

1. **Mantenga comunicación con sus clientes potenciales.** Después de la Feria es muy importante responder a todos los correos electrónicos que reciba tanto de colegas como de clientes potenciales. El seguimiento es fundamental para crear una buena relación de negocios.
2. **Cierre los tratos.** Si usted realizó un trato en la Feria, cuide darle seguimiento hasta el punto final y enviar el material.

