Pabellón de Convenciones, Casa de Campo

12-13 noviembre

Madrid



HAPPY HOUR:

Convierte el networking en una oportunidad de conexión.

¿Qué es la Happy Hour?
Como novedad en el **Meeting FENG 2026,** presentamos la **Happy Hour,** una acción diseñada para dinamizar el espacio de networking y convertir la presencia de los patrocinadores en una experiencia más atractiva, visible y memorable.

Durante aproximadamente **15 minutos,** cada patrocinador podrá desarrollar en su propio espacio de exposición una actividad breve, dinámica y participativa que atraiga a los titulares de farmacia y genere nuevas oportunidades de interacción.

Será el momento perfecto para **dar protagonismo a un producto, presentar un lanzamiento, realizar una demostración o activar una promoción exclusiva,** creando una experiencia diferencial que invite a los asistentes a acercarse, participar y conectar con la marca.

¿Por qué participar?
La Happy Hour ofrece al Patrocinador la oportunidad de:

- **Aumentar el tráfico** hacia su espacio de exposición.
- **Destacar** dentro del área de networking.
- Generar una **interacción directa y cercana** con los titulares de farmacia.
- Dar visibilidad a un **producto, servicio o lanzamiento.**
- Crear una experiencia que facilite el recuerdo de la marca.
- Generar oportunidades comerciales mediante promociones, demostraciones o dinámicas participativas.
- Ofrecer un **descuento exclusivo durante el Meeting FENG** que motive a los asistentes a acercarse y participar.

El objetivo es convertir un momento concreto del networking en una oportunidad para **atraer, conectar y generar conversación alrededor de la marca.**

¿Cómo se desarrollará?
La **Happy Hour** se desarrollará durante los horarios destinados al networking, sin coincidir con las ponencias. A lo largo de cada jornada se habilitarán **dos momentos para realizar esta actividad:** uno antes de la comida y otro después.

En cada momento de la Happy Hour participarán simultáneamente un máximo de **3 Patrocinadores.** Cada uno dispondrá de aproximadamente **15 minutos** para desarrollar su actividad en su propio espacio de exposición.

La Happy Hour **se comunicará durante las semanas previas al Meeting FENG a través de los canales oficiales del evento,** con el objetivo de anticipar la actividad, dar visibilidad a las propuestas de los patrocinadores y generar expectación entre los asistentes.

Durante el evento, el inicio de cada Happy Hour se anunciará mediante:
· Un **globo identificativo oficial,** visible desde toda la zona de networking y situado en el espacio del patrocinador participante.
· Una **notificación push a través de la app oficial del Meeting FENG,** informando del comienzo de la actividad.

Estas acciones permitirán:
· Captar la atención de los asistentes.
· Identificar fácilmente los espacios participantes.
· Dar visibilidad a las actividades programadas.
· Animar a los titulares de farmacia a acercarse, participar y descubrir las propuestas de cada patrocinador.

Los patrocinadores recibirán previamente por correo electrónico toda la información relativa al **horario asignado, funcionamiento de la dinámica y recomendaciones para comunicar y preparar la actividad.**

Características de la actividad
• **Número total de plazas:** 12, distribuidas entre los dos días del evento.
• **Duración:** aproximadamente 15 minutos por actividad.
• **Patrocinadores participantes por franja:** máximo de 3.
• **Lugar:** zona de networking, en el propio espacio de exposición del patrocinador.
• **Elementos de comunicación y visibilidad:** difusión a través de los canales oficiales del evento, globo identificativo de la Happy Hour y notificación push en la app.
• **Inversión:** 175 € por actividad.

La propuesta deberá plantearse como una experiencia breve, atractiva, participativa y fácil de ejecutar, adaptada al tiempo disponible. Para incrementar su capacidad de convocatoria, se recomienda incorporar un incentivo, regalo, promoción o descuento exclusivo válido durante el Meeting FENG.

¿Qué tipo de actividad queréis realizar?

Podéis seleccionar una o varias opciones:
- Demostración de producto
- Mini formación o consejo práctico
- Presentación de un lanzamiento
- Sorteo o entrega de regalos
- Descuento o promoción exclusiva del Meeting FENG
- Juego o dinámica participativa
- Degustación o prueba de producto
- Otra actividad: _____

Recomendaciones para impulsar la participación

Para aumentar la visibilidad de la acción y atraer a más asistentes, recomendamos al patrocinador realizar una comunicación previa a través de sus canales habituales:
· Anunciar su participación en el MF 2026.
· Comunicar que presentará novedades y propuestas especiales en su espacio de la zona de networking.
· Anticipar su participación en la Happy Hour, indicando el día y el horario asignados.
· Dar visibilidad a los descuentos, promociones, sorteos o actividades exclusivas que estarán disponibles durante la acción.
· Invitar a sus farmacias y contactos a acercarse a su espacio de exposición para descubrir la experiencia preparada.

Una comunicación previa atractiva permitirá generar expectación, aumentar el tráfico hacia el espacio del Patrocinador y aprovechar al máximo su participación en la Happy Hour.

Información que deberá facilitar el Patrocinador

Para coordinar correctamente la Happy Hour, necesitaremos conocer:
• Nombre de la actividad.
• Breve descripción de la dinámica.
• Producto, servicio o lanzamiento protagonista.
• Objetivo principal de la acción.
• Materiales que se utilizarán.
• Número de personas que participarán por parte del Patrocinador.
• Necesidades técnicas o logísticas.
• Incentivo, regalo, descuento, promoción o premio ofrecido, si procede.

Las actividades se asignarán por orden de confirmación hasta completar las 12 plazas disponibles.

Pack de comunicación incluido

La participación en la Happy Hour incluye un pack de comunicación específico de la actividad, que se difundirá a través de los canales informativos oficiales del Meeting FENG. Además, pondremos los materiales a disposición del patrocinador para que pueda compartirlos con sus farmacias y contactos a través de sus propios canales.

Plan de Comunicación a medida

Si el patrocinador necesita un apoyo adicional, podremos acompañarle en la definición y diseño de la actividad, así como preparar un pack de comunicación personalizado, adaptado a sus objetivos, necesidades y canales. Este servicio adicional se realizará bajo presupuesto.

CONSIDERACIONES SOBRE LA ASISTENCIA

La organización comunicará y señalizará la celebración de la Happy Hour dentro del evento. No obstante, la participación de los asistentes será voluntaria, por lo que Mediformplus no puede garantizar un número mínimo de participantes ni un aforo determinado en cada actividad. La capacidad de convocatoria dependerá del interés de la propuesta y de las acciones de comunicación y dinamización desarrolladas por cada Patrocinador.