



Plantillas de Email para Ferias Comerciales

8 plantillas de email listas para usar para expositores de ferias comerciales — y el sistema de

By Eugene Volper — Founder, Exporb

exporb.com

El problema del seguimiento post-feria

Cada semana, miles de expositores salen de las ferias comerciales con una pila de tarjetas de visita y la cabeza llena de buenas intenciones. Para el martes, las tarjetas están en un cajón. Para el viernes, las conversaciones ya se olvidaron.

El expositor promedio recolecta 80-120 contactos por feria. Menos del 20% recibe algún seguimiento. Y de esos, la mayoría recibe un email genérico de 'encantado de conocerte' que parece escrito por alguien que ni siquiera estuvo en la conversación.

80% de los contactos de feria nunca reciben un seguimiento relevante

24-48 hrs ventana óptima para el primer seguimiento — la mayoría de los equipos tardan 5-7 días

35% más alta tasa de respuesta cuando el email menciona algo específico de la conversación

3-5 touches necesarios para convertir un contacto de feria — la mayoría de los equipos se quedan en 1

Por qué pasa esto

Tu equipo está agotado después de 8 horas en la feria. No recuerdan quién dijo qué. Ingresar los datos al CRM toma 5-7 minutos por contacto. Para 100 contactos, es un día entero de trabajo tecleando. Nadie lo hace. Los contactos se enfrían. El ROI se desvanece.

Aquí llega Exporb: Seguidimientos redactados en el stand

Exporb es el CRM con IA hecho para este problema. En vez de ingresar datos a mano después de la feria, tu equipo captura contactos en 30 segundos en el stand: escanea una tarjeta, graba una nota de voz de 15 segundos sobre la charla, y Exporb hace lo demás.

Cómo funciona

- 1 Escanea una tarjeta de visita — el OCR con IA extrae nombre, empresa y cargo en 2 segundos
- 2 Graba una nota de voz de 15 segundos — "Hablamos de su problema de seguimiento de pipeline, quiere una demo la próxima semana"
- 3 Exporb redacta un email de seguimiento personalizado usando el contexto de la conversación — justo en el stand
- 4 Tú lo revisas y le das a enviar. Listo. Antes de que salgas del recinto ferial.

El sistema de seguimiento de 3 niveles

- Hot leads** Contactos calientes — Demo en vivo pedida, precios discutidos, o problema específico compartido. Envía en 2 horas. Estas son las mejores oportunidades.
- Warm leads** Contactos tibios — Buena conversación, mostraron interés real, pero sin un siguiente paso claro. Envía en 24 horas con una oferta de demo.
- Cold leads** Contactos fríos — Credencial escaneada, charla breve, sin conexión real. Envía en 48 horas. Dales una razón para que se conecten.

1

El Resumen del Mismo Día

Cuándo usar esta plantilla

Contacto caliente. Hablaron de una demo, precios o problemas específicos. Envía en las 2 horas siguientes a la conversación.

Asunto

Nos vimos en [Show Name] — resumen rápido

Cuerpo del email

Hola [Name],

Me dio gusto verte hoy en [Show Name]. Quise mandarte un resumen rápido mientras todo está fresco.

Mencionaste [specific pain point they shared]. Es algo que escuchamos un montón — y justo para eso creamos Exporb.

Lo que te prometí enviar:

- [Resource / answer / link]
- Un enlace para agendar una demostración más a fondo: exporb.com/demo

Sin presiones. Solo quería que tuvieras esto.

Saludos,

[Your Name]

Hazlo tuyo

Haz referencia a UNA cosa específica que hayan dicho. No 'me dio gusto charlar' — demuestra que escuchaste. Si mencionaron un número, úsalo.

2

Seguimiento de la Demo

Cuándo usar esta plantilla

Hiciste una demo en vivo en el stand. Estaban interesados, pero no se comprometieron con los próximos pasos.

Asunto

Tu demo de Exporb + próximos pasos para [Company]

Cuerpo del email

Hola [Name],

Gracias por pasar por el stand de Exporb en [Show Name]. Me encantó mostrarte cómo convertimos las conversaciones de ferias

Por lo que me contaste sobre [pain point], creo que [specific feature] es justo lo que tu equipo necesita. Mira por qué: [one sentence]

Dos opciones:

- Agendemos la próxima semana: [calendar link]
- Pruébalo tú mismo primero: exporb.com/signup (gratis, sin tarjeta de crédito)

Hablamos pronto,

[Your Name]

Hazlo tuyo

Menciona la función exacta que vieron durante la demo. 'La función de notas de voz offline' es más concreta que 'nuestra plataforma'.

3

Aporte de Valor

Cuándo usar esta plantilla

Contacto tibio. Buena conversación, no hubo demo. Dales algo realmente útil para construir confianza.

Asunto

Creo que esto te será útil: [Resource name]

Cuerpo del email

Hola [Name],

Qué bueno verte en [Show Name]. Cuando hablaste de [topic / challenge], me acordé de este [article / case study / report] que p

Aquí lo tienes: [link]

Una estadística que quizá te sorprenda: [specific data point from the resource].

No es un discurso de ventas. Solo pensé que te sería útil mientras le das vueltas a [their challenge].

Saludos,

[Your Name]

Hazlo tuyo

Envía algo realmente útil — tu mejor publicación de blog, un informe de la industria, un caso de estudio. No un folleto de producto. Estás construyendo credibilidad.

4

Conexión en LinkedIn

Cuándo usar esta plantilla

Conversación breve. No están listos para una presentación de demo. Abrígalos socialmente primero.

Asunto

Seguimiento de [Show Name] — conectando en LinkedIn

Cuerpo del email

Hola [Name],

Nos cruzamos un ratito en [Show Name] — yo era quien preguntaba sobre [topic you discussed].

Acabo de enviarte una solicitud de conexión en LinkedIn. Comparto mucho sobre la captura de contactos en ferias y lo que aprendo.

Si alguna vez te pica la curiosidad sobre cómo Exporb aborda [related problem], feliz de charlar.

Saludos,

[Your Name]

Hazlo tuyo

Envía la solicitud de LinkedIn PRIMERO, luego este email. Si aceptan, estás en su feed. No vendas en este email — primero conecta.

5

Email centrado en el problema

Cuándo usar esta plantilla

Describieron un problema específico en detalle. Empieza con su problema, no con tu producto.

Asunto

Una pregunta sobre [their challenge] de [Show Name]

Cuerpo del email

Hola [Name],

Me quedé pensando en algo que dijiste en [Show Name]: "[their exact words about the problem]"

Este es el patrón que vemos una y otra vez con los equipos de ferias:

1. [Symptom 1 — ej., las tarjetas se acumulan, nadie las ingresa]
2. [Symptom 2 — ej., los seguimientos son genéricos porque se pierde el contexto]
3. [Root cause — ej., la captura y el CRM están desconectados]

Creamos Exporb para cerrar esta brecha. En lugar de [old way], tu equipo [new way]. Toma 30 segundos en el stand.

¿Quieres verlo en acción para [their specific use case]? Lo mantendré en 10 minutos.

[Your Name]

Hazlo tuyo

Usa SUS palabras. Si dijeron 'es una caja negra', escribe 'es una caja negra'. No lo traduzcas a lenguaje corporativo. Citar textualmente muestra que escuchaste.

6

Envío de Caso de Estudio

Cuándo usar esta plantilla

Contacto tibio de una empresa de tamaño medio. La prueba social es tu herramienta más potente.

Asunto

Cómo [similar company] maneja los seguimientos de ferias comerciales

Cuerpo del email

Hola [Name],

Después de nuestra charla en [Show Name], pensé que esto te resultaría interesante.

Uno de nuestros clientes —una empresa [industry/size]— enfrentaba el mismo reto: [their problem]. Perdían la pista de un [X]% de

Después de cambiar a Exporb:

- Tiempo de seguimiento: 7 días → mismo día
- Conversión de contacto a oportunidad: subió un [X]%
- El fundador tuvo visibilidad total de las conversaciones del stand por primera vez

Con gusto te comparto el desglose completo si te da curiosidad.

[Your Name]

Hazlo tuyo

Si tienes números reales, úsalos. Si no, describe los resultados: 'Pasó de una caja de tarjetas de visita a una pipeline de CRM estructurada en una sola feria'.

7

Re-engagement en frío

Cuándo usar esta plantilla

Escaneo rápido de credencial, sin conversación real. Envía 3-5 días después de la feria. Que sea ligero.

Asunto

¿Sigues pensando en [topic] de [Show Name]?

Cuerpo del email

Hola [Name],

Nos cruzamos brevemente en [Show Name] la semana pasada. Sé que la bandeja de entrada post-feria es intensa — yo todavía e

Por si te sirve: preparamos una [guide / checklist / template] sobre [relevant topic]. Cubre [3 quick bullet points of what's inside].

Aquí tienes el enlace: [URL]

Sin venta. Solo pensé que podría ayudarte mientras te pones al día con tu lista post-feria.

[Your Name]

Hazlo tuyo

El email con la tasa de conversión más baja. El objetivo no es una respuesta — es un clic. Si descargan el recurso, re-enganchados. Si no, archiva. No envíes 4 seguimientos.

8

Cierre de Calendario

Cuándo usar esta plantilla

Contacto caliente/tibio que se ha silenciado después de más de 2 toques. Directo, sin rodeos. Último intento.

Asunto

¿Hablamos rápido esta semana? Exporb + [Company]

Cuerpo del email

Hola [Name],

Hago un último seguimiento sobre nuestra conversación en [Show Name].

Si [problem they mentioned] sigue en tu radar, tengo 15 minutos este jueves o viernes. Aquí mi calendario: [link]

Si no es el momento adecuado, no pasa nada. Volveré a contactar antes de [next relevant show or end of quarter].

[Your Name]

Hazlo tuyo

Email de cierre. Si no hay respuesta, pasa a un seguimiento trimestral. No te conviertas en la persona que envía 7 seguimientos. Respeta el silencio y vuelve a contactar más tarde.

Las plantillas son el inicio. Exporb es el sistema.

Puedes copiar y pegar estas plantillas. Puedes rellenar los huecos a mano. Puedes programar recordatorios en tu calendario para secuencias de seguimiento. Pero mira lo que de verdad pasa:

Día 1 después de la feria

Estás agotado. Tienes 87 tarjetas de visita. Abres Gmail. Cierras Gmail. "Lo hago mañana."

Día 3

Redactas 12 emails. Todos suenan igual. No recuerdas quién dijo qué. Te rindes.

Día 7

Los contactos están fríos. Envías un email masivo genérico. 2% de tasa de apertura. Stand de \$5,000. \$0 en pipeline.

Con Exporb

- En el stand: Escanea tarjeta → graba nota de voz de 15 segundos → Exporb redacta el email → le das a enviar. 30 segundos.
- De vuelta en el hotel: Abres la app. Ves con quién habló tu equipo. Lees los resúmenes de IA. Sabes justo qué conversaciones importan.
- Día 1 después de la feria: Seguimientos ya enviados. Pipeline ya en construcción. Tú estás trabajando los contactos calientes mientras tus competidores siguen tecleando "encantado de conocerte".

Qué obtienes con Exporb

- OCR de tarjetas de visita con IA — escanea cualquier tarjeta en 2 segundos, funciona sin conexión
- Notas de voz con transcripción por IA — graba lo que se habló, la IA lo estructura
- 10 plantillas de email integradas — elige una, la IA rellena el contexto de la conversación
- Puntuación de contactos con IA — sabe automáticamente qué contactos están calientes, tibios o fríos
- Panel de equipo — mira quién habló con quién, en tiempo real
- Exportación a CRM — envía a HubSpot, Salesforce o descarga CSV
- Plan gratuito — 10 créditos de IA/mes, sin tarjeta de crédito, sin límite de tiempo



Deja de teclear seguimientos a mano. Deja que Exporb los redacte en el stand.

Exporb captura contactos en tu stand y redacta seguimientos automáticos con el contexto real de la co

[Prueba Exporb Gratis →](#)

No credit card required

10 free AI credits · exporb.com