

¡Ven a disfrutar el mundo de los libros!

Guía para profesionales

Antes de la Feria

1. **Realiza el trámite de [registro](#).** Registrarte como profesional en la FIL te permitirá el acceso a nuestros servicios para profesionales en línea y en sitio.
2. **Reserva tu vuelo y hospedaje con anticipación.** La Feria cuenta con servicios y descuentos en [hoteles](#) y [aerolíneas](#) para los profesionales que nos visitan.
3. **Prepara tu agenda de citas.** Utiliza los catálogos de [expositores](#), [de profesionales](#) y del [Salón de Derechos](#), disponibles en línea para que los participantes puedan contactar en forma previa a las personas con quienes busquen entrevistarse, esto permitirá hacer más eficiente tu estancia en la Feria.
4. **Prepara el material que utilizarás en tus citas de trabajo.** Te aconsejamos contar con catálogos bilingües, perfiles de la empresa y tarjetas de presentación.
5. **Consulta los planos.** En el sitio de la Feria encontrarás el plano de ubicación de los [hoteles](#), así como el [plano general](#) del recinto ferial. Consultarlos en forma previa ayudará a desplazarte con mayor facilidad.
6. **Consulta el programa de [actividades para profesionales](#),** así podrás inscribirte en eventos de formación profesional y propiciar el intercambio de ideas con colegas. En el marco de la FIL se realizan: [Foro Internacional de Editores y Profesionales del Libro](#), [Foro Internacional de Diseño Editorial](#), [Presentaciones de Mercados Editoriales](#), [Encuentro de Editoriales Infantiles y Juveniles](#) entre otros programas.
7. **Conoce el [Salón de derechos](#).** La FIL Guadalajara cuenta con la mejor plataforma de negociaciones de derechos de autor en Iberoamérica. En las mesas de trabajo encontrarás compañías interesadas en comprar y vender derechos. Consulta el catálogo del Salón de derechos antes de tu visita, y programa la cita para poder ser recibido.
8. **Consulta el programa de [actividades literarias y culturales de la Feria](#).** Aquí se llevan a cabo más de 600 presentaciones de libro cada año, y recibimos a más de quinientos autores. Revisar el programa de actividades te permitirá conocer qué sucederá durante los días de tu estancia, a fin de que puedas aprovechar las oportunidades para escuchar autores de tu interés o hacer contactos profesionales.
9. **Al hacer maleta** toma en cuenta que [Guadalajara](#) es una ciudad cálida; en noviembre encontrarás temperaturas mínimas de 10°C y máximas de 25°C. Es importante traer zapatos muy cómodos, pues la Feria exige caminar mucho.

¡Ven a disfrutar el mundo de los libros!

Durante la Feria

1. **Obtén tu gafete y bolsa de bienvenida.** A tu llegada a la FIL, dirígete al Módulo de prerregistro, ubicado en el ingreso del Área internacional, frente al Hotel Hilton, y presenta tu carta de confirmación.
2. **Utiliza el [Centro de Negocios para Profesionales](#) para llevar a cabo tus citas.** Es el lugar ideal para coincidir con colegas, y puedes realizar citas de negocios en este espacio, en donde tendremos mesas de trabajo, internet inalámbrico y cafetería para tu uso. Las mesas son para uso de todos los profesionales, por lo que no puedes tener citas de más de media hora de duración.
3. **Llega a tiempo a las citas.** Anticipa tu llegada al recinto ferial y consulta previamente la mejor manera de transportarte desde tu hotel. La puntualidad es muy importante para hacer buenos negocios.
4. **Mantén un seguimiento por escrito de los acuerdos.** La formalidad es muy importante al hacer negocios, asegúrate de apuntar todos los datos fundamentales para los tratos que cierres.
5. **Utiliza el Catálogo de libros.** Si necesitas encontrar un título en específico, consulta este catálogo en las computadoras disponibles en el pasillo de conexión de las áreas nacional e internacional.
6. **Reserva en restaurantes.** Para planear comidas de negocios, la Feria cuenta con un [módulo de reservaciones](#), donde te asesorarán con las mejores opciones de restaurantes de la zona metropolitana.
7. **Envía tus paquetes.** Si vendiste o adquiriste libros y requieres enviarlos por mensajería, acude a los módulos de servicio que se encuentran en la Feria, ubicados al final de la [calle J](#), en el Área Nacional, ya que ofrecen tarifas especiales.

Después de la Feria

1. **Mantén comunicación con tus clientes potenciales.** Es importante responder a todos los correos electrónicos que recibas tanto de colegas como de clientes potenciales.
2. **Cierra los tratos.** Si realizaste un trato en la Feria, procura darle seguimiento hasta el punto final.