

Checklist abreviada para ferias y mercados

Guía práctica en formato checklist para preparar, vender y gestionar tu puesto en ferias y mercados en España.

Antes de inscribirte en una feria

- ☐ Duración del evento y experiencia de los organizadores.
- ☐ Precio del stand o mesa y qué incluye exactamente.
- ☐ IVA incluido o no en el precio del stand.
- ☐ Acciones de marketing previstas para promocionar la feria.
- ☐ Cifras reales de asistencia de ediciones anteriores.
- ☐ Número de vendedores y tipo de productos autorizados.
- ☐ Encaje de tus productos con el público del evento.
- ☐ Ventas mínimas necesarias para cubrir costes.

Infraestructura del stand

- ☐ Tamaño exacto del stand o mesa asignada.
- ☐ Costes adicionales: IVA, mobiliario, electricidad, aparcamiento.
- ☐ Elementos incluidos y necesidad de traer sillas propias.
- ☐ Disponibilidad de electricidad.
- ☐ Disponibilidad de wifi o necesidad de datos móviles.
- ☐ Cobertura móvil adecuada para el TPV.
- ☐ Existencia de cajero automático en el recinto.
- ☐ Posibilidad de colgar elementos o añadir fondos.
- ☐ Protección ante lluvia si es un evento al aire libre.
- ☐ Aparcamiento para vendedores: distancia, coste y permisos.
- ☐ Procedimiento de entrada, montaje y salida.

Preparación del material

- ☐ Lista de existencias a fabricar o llevar.
- ☐ Precios finales con IVA incluido.
- ☐ Carteles de precios visibles.
- ☐ Cartel de política de ventas y devoluciones.
- ☐ Etiquetas de precio para cada artículo.
- ☐ Hoja de control de inventario.
- ☐ Mantel que cubra completamente la mesa.

- ☐ Cinturón o caja de cobro segura.
- ☐ Efectivo inicial para cambios (billetes pequeños y monedas).
- ☐ Kit esencial de exhibición.
- ☐ Protección solar y cubierta impermeable si es al aire libre.

Cobro y fiscalidad

- ☐ TPV operativo (banco, batería cargada, conexión).
- ☐ Bizum activado si se acepta.
- ☐ Recibos o facturas simplificadas disponibles.
- ☐ Control diario de ventas.
- ☐ Cumplimiento de normativa fiscal vigente.

Consejos de venta

- ☐ Productos en varios rangos de precio.
- ☐ Ofertas exclusivas del evento.
- ☐ Precios claramente visibles.
- ☐ Impuestos incluidos en el precio final.
- ☐ Artículos pequeños siempre a la vista para evitar robos.
- ☐ Artículos de alto valor asegurados.
- ☐ Usar los productos que se venden.
- ☐ Espejo disponible si procede.
- ☐ Lista de suscripción a correo.
- ☐ Folletos y tarjetas de visita suficientes.

Logística y transporte

- ☐ Carrito plegable resistente.
- ☐ Cajas apilables del mismo tamaño.
- ☐ Altura de apilado segura.
- ☐ Reducir número de viajes de carga.
- ☐ Valorar peso y volumen del mobiliario.
- ☐ Reducir inventario antes del último día.
- ☐ Guardar carrito y cajas bajo la mesa el último día.
- ☐ Empaquetar antes de ir a por el vehículo.
- ☐ Coordinarse con vendedores vecinos.

Notas