

Otras acciones importantes fueron:

- fortalecer las relaciones con socios estratégicos y proveedores
- medir el ROI, ROO y ROE de los programas de eventos
- implementar estrategias de administración de Data

Durante el último trimestre de 2021, BCD M&E organizó alrededor de 200 eventos:

▪ **70%**
virtuales

▪ **30%**
presenciales

Y alcanzó:

- 99% en retención de clientes
- 60% de recuperación, en comparación con los números pre pandemia

CONTACTO

bcdme.com

Tel: (55) 9138 3000

marketing@bcdme.com



Facebook

@BCDTravelMexico



Instagram

@bcdmeetingsan-
devents



Twitter

@bcdme



BCD MEETINGS & EVENTS

Bajo principios como la sustentabilidad y la inclusión, esta compañía global de meeting planners decidió reinventarse para enfrentar la pandemia y logró seguir conectando, colaborando y creando de la mano de sus clientes y colaboradores. Su estrategia se enfocó en el diseño de experiencias innovadoras en entornos controlados y con estrictos protocolos de bioseguridad.

“Para el segundo semestre de este año, proyectamos que el porcentaje sea 55% eventos presenciales, 30% virtuales y 15% híbridos. Además, hemos registrado que los sectores con mayor actividad son el financiero, automotriz, retail, marcas de lujo y el farmacéutico, este último genera 60 millones de pesos para la compañía”, asegura Ana Paula Hernández, vicepresidente de Latam para BCD Meeting & Events, quien cuenta con más de dos décadas de experiencia en la industria de reuniones.