FUTURE WORLD FORUM

14 DE SEPTIEMBRE DE 2025 · MANHATTAN CENTER, NUEVA YORK · EVENTO PRESENCIAL

INFORME POSTERIOR AL EVENTO

Construir el futuro: el impacto de la IA en el trabajo

860	703	+42	US$18.140
REGISTRADOS	CON CHECK-IN	NPS	UTILIDAD

Fecha del informe: 5 de octubre de 2025

DATOS DE MUESTRA PARA DEMOSTRACIÓN

Con la tecnología de Eventtia

RESUMEN EJECUTIVO

Un evento exitoso, casi sin margen de seguridad

703
asistentes con check-in
81,7 % de 860 registrados

+42
Net Promoter Score
Satisfacción de 4,3 sobre 5

US$18.140
utilidad
9,5 % de retorno sobre US$190.900 de costos

4 de 6
objetivos cumplidos
No cumplidos: registros y utilidad

El público vino y le gustó.

Ocupamos el 86 % de la capacidad, el 82 % de los registrados hizo check-in y los asistentes le dieron al evento un NPS de +42.

Las finanzas son frágiles.

La utilidad es de US$18.140 y el 39,5 % de los ingresos viene de 6 patrocinadores. Si el patrocinador Gold no vuelve, el mismo evento pierde US$11.860.

La mayoría de las soluciones cuesta poco.

Casi todas las ocho acciones de la página 12 cuestan poco o nada: mejores pedidos de catering, apertura más temprana, un taller dividido, una exhibición más corta y un precio de preventa.

MAYOR LOGRO

La conferencia llegó al 87 % de los asistentes y obtuvo 4,6 sobre 5.

MAYOR RIESGO

Un solo patrocinador, de US$30.000, decide si hay utilidad o pérdida.

MEJORA RÁPIDA PRINCIPAL

Pedir el café y los snacks para el 82 % de los registros: unos US$1.900 de ahorro (estimación).

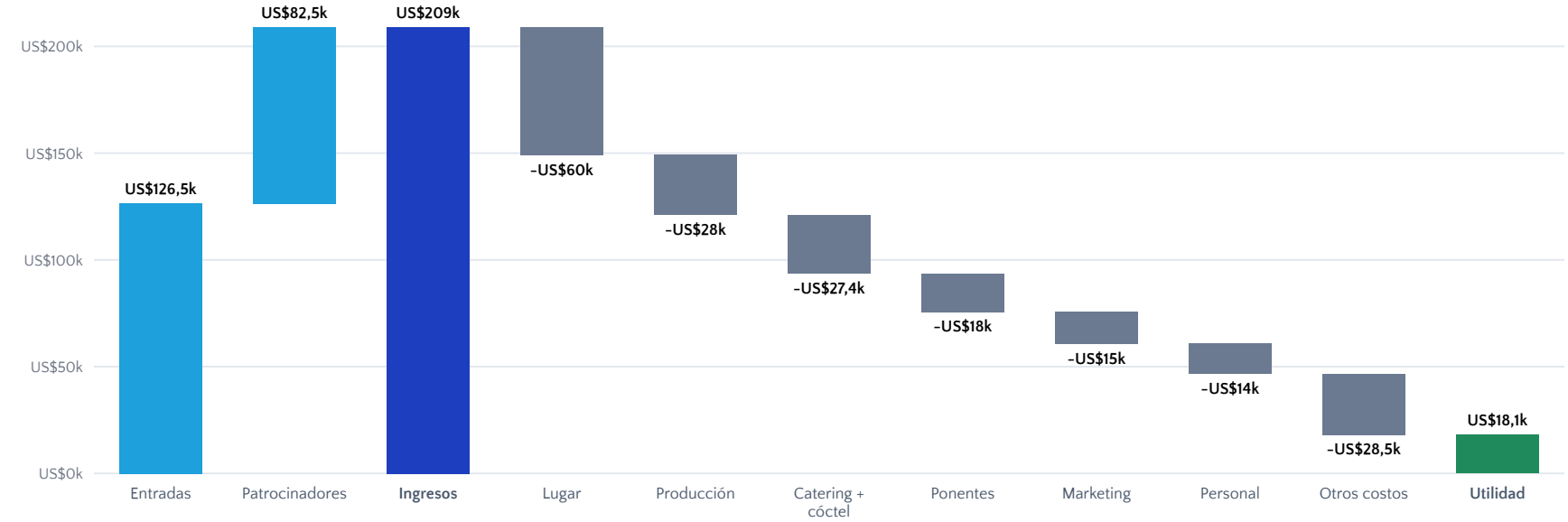
OBJETIVOS FRENTE A RESULTADOS

4 de 6 objetivos cumplidos; los registros y la utilidad quedaron por debajo

OBJETIVO	META	RESULTADO	ESTADO
Registros	900	**860**	✕ Faltó un 4 %
Tasa de asistencia	80 %	**81,7 %**	✓ Cumplido
Utilidad	US$20.000	**US$18.140**	✕ Faltó un 9 %
Satisfacción de los asistentes	4,0 sobre 5	**4,3 sobre 5**	✓ Cumplido
Net Promoter Score	+40	**+42**	✓ Cumplido
Patrocinadores firmados	6	**6**	✓ Cumplido

Se cumplieron los objetivos de asistencia, satisfacción, NPS y patrocinadores. Los registros quedaron 40 por debajo de la meta y la utilidad, US$1.860 por debajo del objetivo.

Utilidad de US$18.140 sobre US$209.040 de ingresos

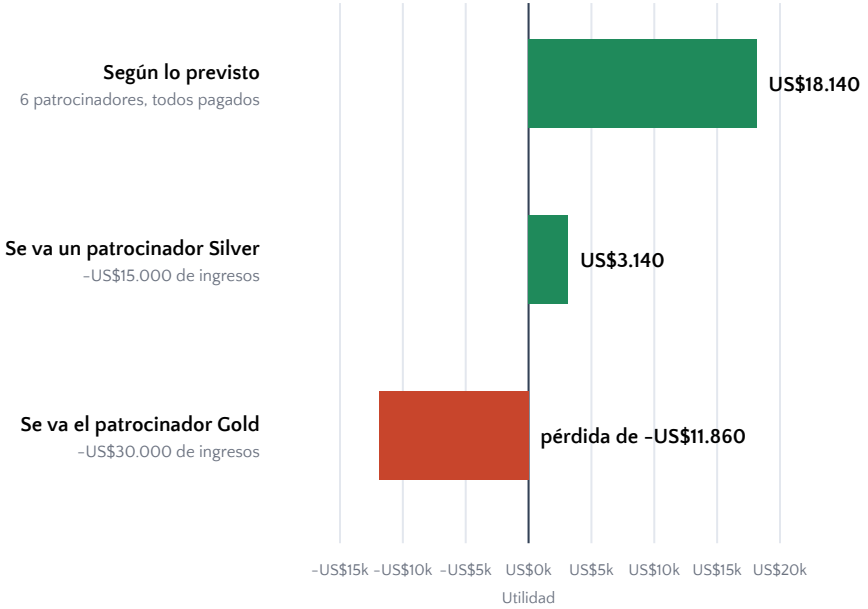


Fuente de ingresos · Ingresos totales · Costo · Utilidad

Entradas US$126.540 (60,5 %) · Patrocinadores US$82.500 (39,5 %) · Costos US$190.900 · ROI 9,5 %

RIESGO FINANCIERO

El patrocinador Gold decide por sí solo si hay utilidad o pérdida



QUÉ SIGNIFICA

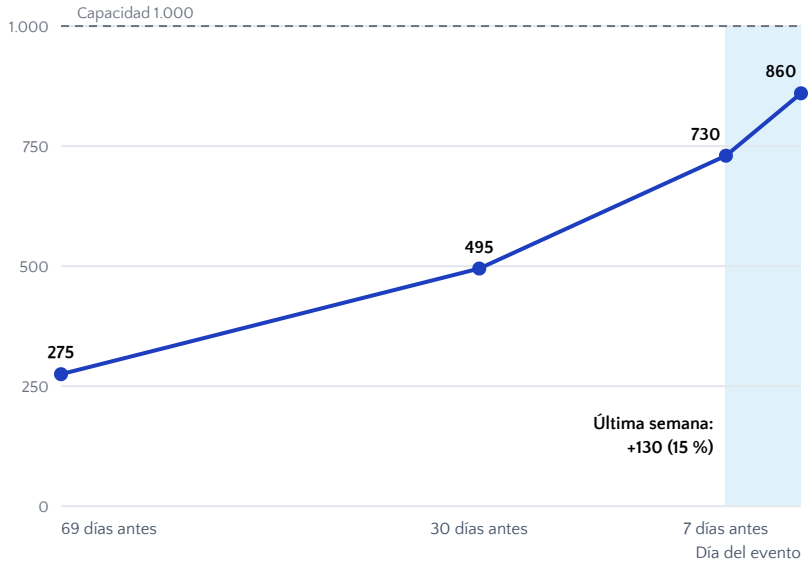
- Los patrocinadores aportan **US$82.500**, es decir, el 39,5 % de los ingresos.
- El patrocinador Gold paga **US$30.000**, más que la utilidad.
- Con unas **101 entradas Standard menos** también desaparecería la utilidad.
- El catering y los lugares de cóctel sin usar costaron **US$5.645**, es decir, el 31 % de la utilidad (página 7).

> LA PRÓXIMA VEZ Repartir el riesgo con 1 o 2 patrocinadores más, o con un nivel de US$5.000.

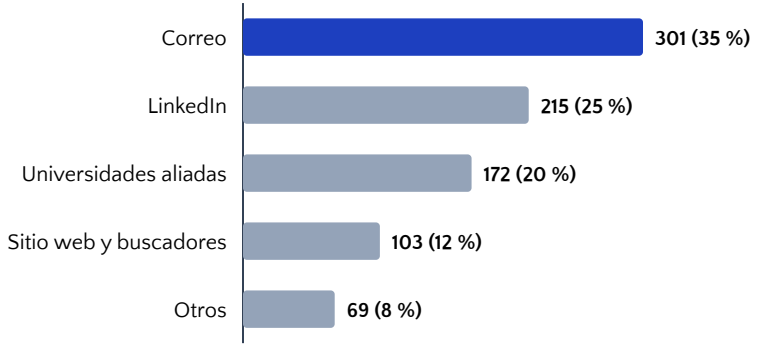
REGISTROS

860 registros, 86 % de la capacidad, 15 % en la última semana

REGISTROS ACUMULADOS



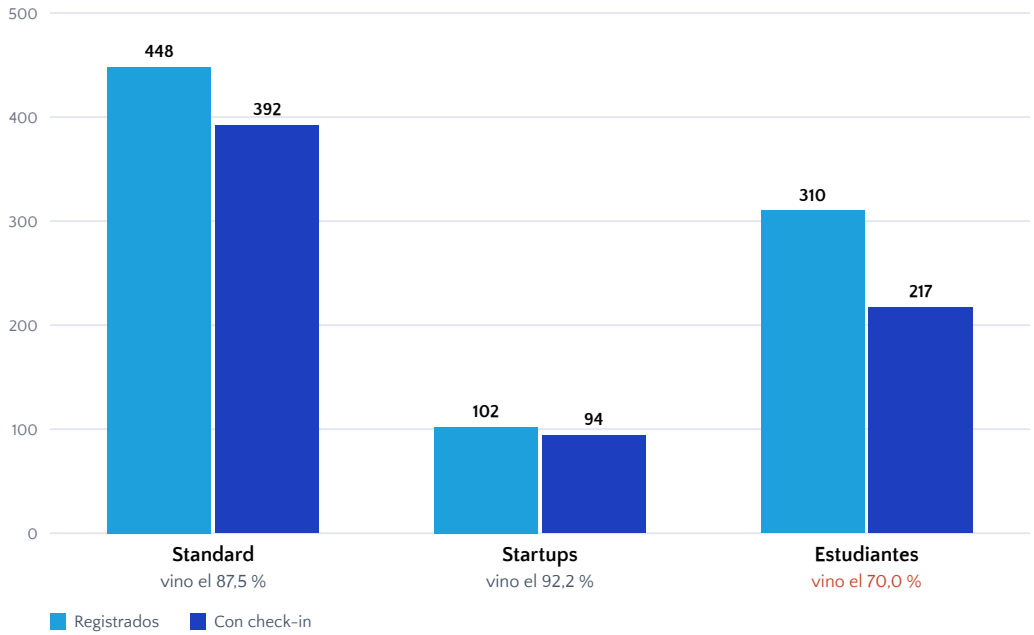
REGISTROS POR CANAL



LA PRÓXIMA VEZ Agregar un precio de preventa 60 días antes y mantener el correo como canal principal.

ASISTENCIA

Los estudiantes tuvieron la tasa de asistencia más baja y la mayoría de las ausencias



157 ausencias en total (18,3 %)

93 de ellas, estudiantes con entrada gratuita

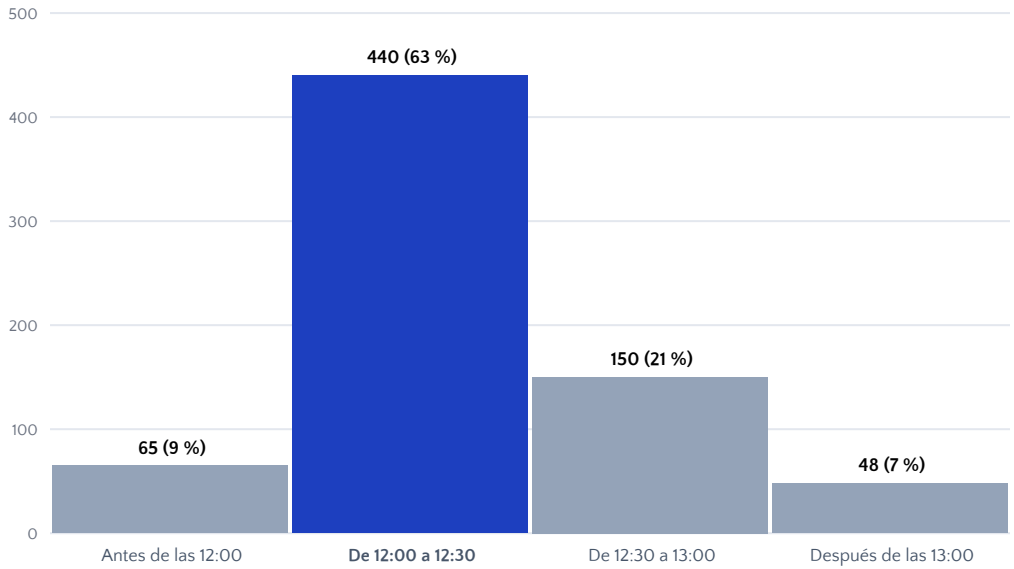
- Standard tuvo la mayor cantidad de registros (448). Las entradas pagas hicieron check-in en un 87,5 % (Standard) y un 92,2 % (Startups).
- Se pidieron café y snacks para 800 personas, e hicieron check-in 703. **Quedaron 97 porciones sin usar (US$1.940).**
- El cóctel se pagó para 120 lugares, para 102 invitados Startups con derecho a asistir. **39 lugares quedaron sin usar (US$3.705):** 18 pedidos por encima de los invitados con derecho, 8 invitados con derecho que no vinieron y 13 que vinieron pero no fueron al cóctel.

LA PRÓXIMA VEZ Pedir el café y los snacks para el 82 % de los registros, pedir lugares de cóctel solo para los invitados con derecho y enviar un recordatorio a los estudiantes 48 horas antes.

CHECK-IN

El 63 % de los asistentes hizo check-in en los mismos 30 minutos

CHECK-INS EN LA ENTRADA PRINCIPAL (703 ASISTENTES)



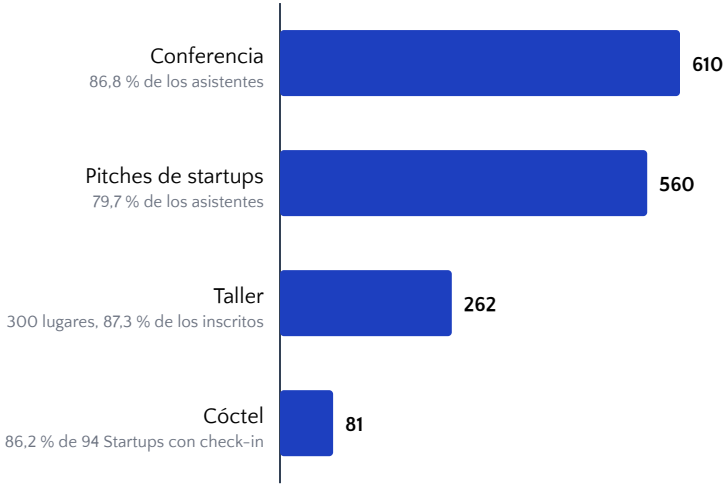
- **440 personas** hicieron check-in entre las 12:00 y las 12:30, cuando la primera sesión empezaba a las 12:30.
- "Fila larga en el check-in" fue la **queja principal** en la encuesta a los asistentes (página 10).
- Solo el 9 % hizo check-in antes de las 12:00. El pico de escaneos coincide con la queja por la fila en la encuesta.

> **LA PRÓXIMA VEZ** Abrir las puertas a las 11:30, sumar una fila de check-in y enviar el mismo día un recordatorio para evitar la fila.

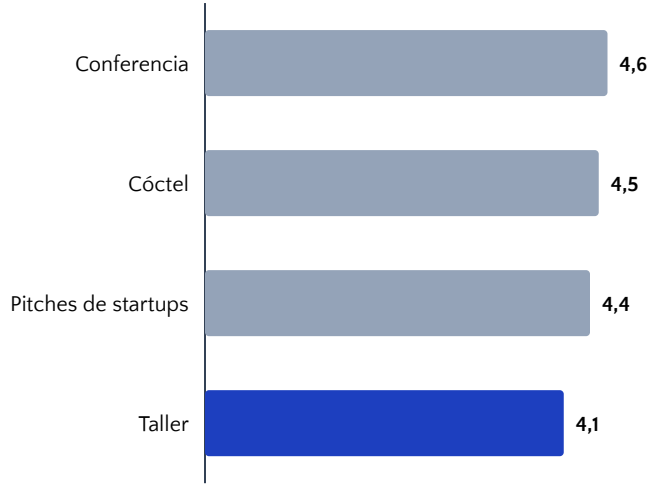
PROGRAMA

La conferencia ganó; el taller se llenó, pero tuvo la nota más baja

ASISTENCIA POR SESIÓN



NOTA DE LOS ASISTENTES, SOBRE 5



LA PRÓXIMA VEZ Hacer el taller dos veces, para 150 personas, en una sala más pequeña. En el escenario principal no se sintió interactivo.

OPINIÓN DE LOS ASISTENTES

Los asistentes dieron 4,3 sobre 5, con tres quejas claras

4,3
satisfacción, sobre 5

+42
NPS

68 %
volvería a asistir

DETALLE DEL NET PROMOTER SCORE



Promotores 55 % · Pasivos 32 % · Detractores 13 %

281 respuestas de 703 asistentes (40 % de tasa de respuesta). Encuesta enviada por correo desde Eventtia.

LAS 3 QUEJAS PRINCIPALES

1. **Fila de check-in a las 12:00.** Coincide con el pico de check-in de la página 8.
2. **El bloque de exhibición de 2,5 horas se hizo largo.** Los patrocinadores dijeron lo mismo (página 11).
3. **El taller no fue interactivo.** 262 personas hicieron check-in, con 300 inscritas, en el escenario principal.

LOS 3 PUNTOS POSITIVOS

- La conferencia "Homo sapiens vs ChatGPT"
- Los pitches de startups
- El networking en el cóctel

PATROCINADORES

Los patrocinadores dieron 4,2 sobre 5, y 4 de 5 volverían

6
patrocinadores
1 Gold, 2 Silver, 3 Bronze

US$82.500
ingresos de patrocinio
39,5 % de los ingresos totales

4,2
satisfacción, sobre 5
respondieron 5 de 6 patrocinadores

520
conversaciones en stands
Reportadas por los patrocinadores

QUÉ FUNCIONÓ

- 4 de los 5 patrocinadores que respondieron quieren volver el próximo año.
- La visibilidad junto a la exhibición de startups.

INGRESOS DE PATROCINIO POR NIVEL



QUÉ CORREGIR

- El tráfico en el pabellón cayó después de las 16:00.
- El bloque de exhibición duró 2,5 horas sin ninguna sesión que trajera de vuelta al público.

LA PRÓXIMA VEZ Reducir el bloque a 1,5 horas y confirmar pronto al patrocinador Gold.

PRÓXIMA EDICIÓN

8 acciones para la próxima edición, ordenadas por impacto

#	ACCIÓN	IMPACTO ESPERADO	RESPONSABLE
1	**Firmar 1 o 2 patrocinadores más, o crear un nivel de US$5.000**	Reduce la dependencia del patrocinador Gold	Alianzas
2	**Pedir el café y los snacks para el 82 % de los registros**	Ahorra unos US$1.900 (estimación)	Operaciones
3	**Recordarles a los estudiantes 48 horas antes, o pedir un pequeño depósito reembolsable**	Reduce las 93 ausencias de estudiantes	Marketing
4	**Abrir las puertas a las 11:30 y sumar una fila de check-in**	Elimina la fila de las 12:00	Operaciones
5	**Hacer el taller dos veces, para 150 personas, en una sala más pequeña**	Mejora la sesión con la nota más baja	Programa
6	**Reducir el bloque de exhibición de 2,5 a 1,5 horas**	Resuelve la queja principal de los patrocinadores	Programa
7	**Agregar un precio de preventa 60 días antes del evento**	Reparte los registros de último momento	Marketing
8	**Promocionar antes la entrada Startups y mencionar el cóctel**	Aumenta los registros de la entrada Startups	Marketing

El ahorro es una estimación con el mismo costo unitario: café y snacks a US$20 por persona, unas 705 porciones en lugar de 800.

ANEXO A

Detalle de ingresos y costos

INGRESOS	MONTO
Entradas Standard (448 × US$180)	**US$80.640**
Entradas Startups (102 × US$450)	**US$45.900**
Estudiantes (310, gratis)	**US$0**
Patrocinador Gold (1 × US$30.000)	**US$30.000**
Patrocinadores Silver (2 × US$15.000)	**US$30.000**
Patrocinadores Bronze (3 × US$7.500)	**US$22.500**
Ingresos totales	**US$209.040**
Utilidad	**US$18.140**
ROI (utilidad ÷ costos)	**9,5 %**
Ingreso por asistente	**US$297**
Costo por asistente	**US$272**

COSTOS	MONTO
Lugar	**US$60.000**
Audio, video y escenario	**US$28.000**
Ponentes: honorarios y viajes	**US$18.000**
Café y snacks (800 × US$20)	**US$16.000**
Marketing	**US$15.000**
Personal y seguridad	**US$14.000**
Cóctel (120 × US$95)	**US$11.400**
Premio del concurso de startups	**US$10.000**
Tecnología del evento	**US$6.000**
Credenciales, impresión y señalética	**US$5.500**
Imprevistos	**US$4.000**
Seguros	**US$3.000**
Costos totales	**US$190.900**

ANEXO B

Fuentes de datos y método

FUENTE	DATOS USADOS EN ESTE INFORME
Plataforma Eventtia	Registros por tipo de entrada, pagos de entradas registrados, check-ins y horas de check-in, inscripciones a talleres, asistencia por sesión (puntos de control: entrada principal, pitches, taller, conferencia, cóctel)
Encuestas de Eventtia	Encuesta a asistentes (281 respuestas) y encuesta a patrocinadores (5 respuestas), enviadas por correo después del evento
Archivos del organizador	Costos, contratos de patrocinio, seguimiento de canales de marketing, objetivos fijados antes del evento

Tasa de asistencia = asistentes con check-in ÷ registros. **Ausencia** = persona registrada que nunca hizo check-in. **ROI** = utilidad ÷ costos. **NPS** = % de promotores menos % de detractores. La hora del check-in muestra cuándo se escaneó a la persona, no cuándo llegó. Los ahorros son estimaciones.

> Este informe usa datos de muestra ficticios, creados para mostrar cómo puede verse un informe posterior al evento. El Future World Forum es un evento de demostración, realizado el 14 de septiembre de 2025 para este ejemplo. Con la tecnología de Eventtia.