

COORGANIZAN



IFEMA
Feria de
Madrid



fruit
attraction

FERIA PROFESIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

20-22
OCTUBRE
2010

EL MEJOR MERCADO PARA CULTIVAR NEGOCIOS





¿ POR QUÉ FRUIT ATTRACTION ES LA HERRAMIENTA COMERCIAL MÁS RENTABLE?

España, primer país **exportador** de frutas y hortalizas del mundo. Oferta, calidad y diversidad.

Enorme potencial de **consumo**

Herramienta comercial para empresas hortofrutícolas.

Producto ferial diseñado a medida de las necesidades del sector = rentabilidad comercial

Dinamizador de la actividad promocional e imagen del sector

Días de intensas relaciones **B2B** con el **canal de distribución**

Servicio personalizado y asesoramiento ferial

Multiplicador de **oportunidades de negocio**

Formato de participación, sencillo, práctico y muy económico. Stands de diseño modular personalizables: **bajo costo = alta rentabilidad**

Cualificada capacidad de convocatoria **profesional e internacional**



ESPAÑA ES UN MERCADO ESTRATÉGICO PARA POTENCIAR EL CARÁCTER INTERNACIONAL DE FRUIT ATTRACTION. MADRID, UBICACIÓN ESTRATÉGICA, INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS



FRUIT ATTRACTION LE OFRECE RENTABILIDAD COMERCIAL. MÁXIMA RENTABILIDAD POR CONTACTO.

EJEMPLO EN FRUIT ATTRACTION

- 16 m² TODO INCLUIDO.
- 108 reuniones de 30 minutos.*
- Todo el canal de distribución nacional e internacional.

3.741 €/IVA no incluido

VÍAS TRADICIONALES

Calcule:

- El coste en tiempo y organización de estas mismas 108 reuniones fuera de la feria.
- Número de días necesarios.
- Desplazamientos.
- Hoteles y alojamiento.
- Otros.



*(cálculos elaborados con 2 responsables comerciales, Reuniones de 30 min, 27 horas útiles de feria)

ONLINE 365 DÍAS

www.fruitattraction.ifema.es

- El mejor canal de promoción para llegar a un mayor número de clientes con menos coste.
- Mayor y más duradera notoriedad mediática.
- Fruit Attraction News.
- Catálogo permanente de expositores.
- Identifique potenciales clientes.
- Crea expectativas.



ACONTECIMIENTO COMERCIAL 20-22 DE OCTUBRE

- Concepto ferial desarrollado a medida de las necesidades del sector.
- 3 días de relaciones comerciales intensivas entre oferta y demanda profesional.
- Oferta, calidad, diversidad.
- Máxima rentabilidad por contacto.
- Punto de encuentro internacional.
- Zonas de trabajo.

SIGA ESTOS CONSEJOS Y GARANTIZAMOS QUE RENTABILIZARÁ AL MÁXIMO SU PRESENCIA EN LA FERIA.



1 ANUNCIE POR TODAS LAS VÍAS POSIBLES SU PRESENCIA EN LA FERIA

- Invite e involucre a todos los empleados de su empresa a que mencionen su participación en la feria.
- Comunique a todos sus clientes y proveedores que participa en FRUIT ATTRACTION
- Cree y presente una historia, nuevo producto o servicio, para activar expectativas y preséntela en la feria.
- Ponga un banner en su Web.
- Publique periódicamente noticias sobre su presencia.
- Banner en la firma electrónica de todos los empleados.
- Mencione su participación en soportes publicitarios en los que ya está haciendo publicidad.



2 UTILICE TODAS LAS HERRAMIENTAS QUE FRUIT ATTRACTION PONE A SU DISPOSICIÓN

- Fruit Attraction News.
- Zona de expositores.
- Programa de Invitados Internacionales.
- Catálogo online.
- Banners personalizados.
- Servicios de reuniones.



3 ACUDA A LA FERIA CON UNA AGENDA DE CITAS CERRADAS

- Maximice su presencia comercial en la feria.
- Nombre y comunique un responsable comercial y sus datos de contacto.
- Haga que su equipo comercial acuda a la feria con una agenda cerrada y completa.



FRUIT ATTRACTION 2009 EN CIFRAS

EXPOSITORES

353 expositores titulares
865 marcas y empresas representadas
20 países representados

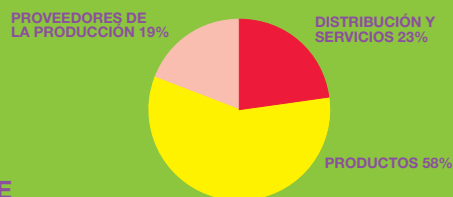
PARTICIPANTES PROFESIONALES

12.628 participantes profesionales
8.480 visitantes profesionales
7.841 españoles
999 internacionales (52 países)
3.841 expositores acreditados

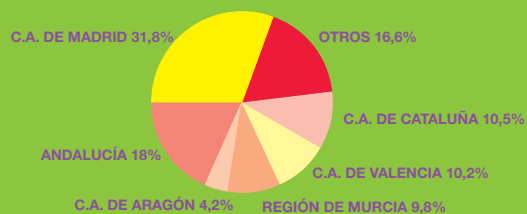
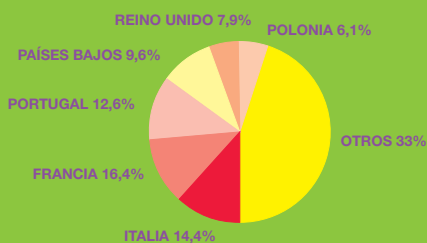
EXPOSITORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD

55 Agente Comercializador
255 Productor/Exportador
25 I+D+i
52 Importador
44 Industria Agrícola
40 Industria de Selección y Transformación
54 Instituciones, Organismos y Asociaciones
16 Marketing, Promoción, Consultorías
49 Mayoristas y Distribuidor en Origen
8 Minoristas-Distribución en Destino
31 Servicios Técnicos y otros Proveedores de la Producción
9 Transporte y Logística

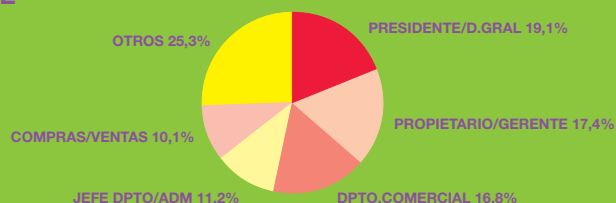
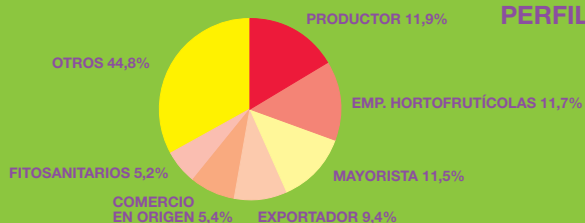
EXPOSITORES/PARTICIPANTES POR ACTIVIDAD







PROCEDENCIA DEL VISITANTE



PERFIL DEL VISITANTE



PARTICIPAR ES MUY SENCILLO

-  **1** Defina claramente los **objetivos** de su participación. Prepare un plan de acción para el antes, durante y después de la feria.
-  **2** Stand de **diseño modular personalizable** = **máxima rentabilidad**.
-  **3** Concéntrese en ANUNCIAR por todas las vías posibles **su presencia en la feria**, y acudir a la misma con una **agenda de citas cerradas**.
-  **4** Utilice todas las herramientas que Fruit Attraction pone a su disposición.



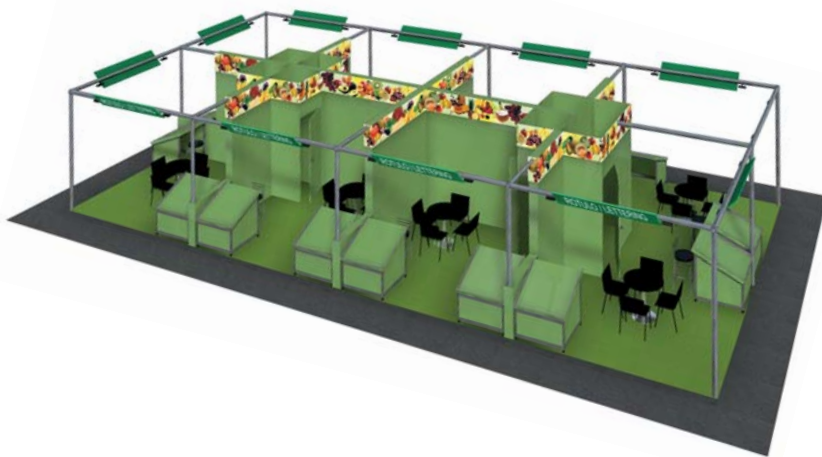
- Publique sus noticias y novedades en **Fruit Attraction News**.
- **Catálogo de expositores** y Agenda de Reuniones con visitantes.
- Presente su novedad en el Foro de Innovación.
- Programa de Invitados Internacionales seleccionados por los propios expositores.
- Show cooking con sus productos.

...CONSULTE CON LA DIRECCIÓN DEL CERTAMEN.



VISUALMENTE SIMULA EL MÁS EFICAZ MERCADO DE NEGOCIOS

ISLA DE EXPOSICIÓN: 128 M²



FRUIT ATTRACTION RENTABILIZA AL MÁXIMO SU TIEMPO Y SU PRESUPUESTO.



Mercabarna abre sus puertas en Madrid a lo largo de tres días

Mercabarna y el Gremio de Mayoristas de Frutas y Hortalizas de Barcelona participan conjuntamente en esta primera convocatoria del salón. El sector hortofrutícola de este polígono alimentario

“FRUIT ATTRACTION ha superado sus expectativas y ha servido para convertir a este certamen como escaparate idóneo y punto de encuentro del sector”.

Kernel



PROMOCIÓN DEL CAMPO MURCIANO. El consejero Antonio Cerdá (izq.), la ministra Elena Espinosa y el presidente de Anopa y Fecoma, Santiago Martínez Gabaldón, en la nueva feria Fruit Attraction. LA VERBA

El sector mostró su potencial agrario en Fruit Attraction

Cuarenta y cinco empresas y cooperativas acudieron a la primera edición de esta feria, que aspira a ser la más importante de España

“FRUIT ATTRACTION ha sido muy provechoso, ya que nos ha permitido realizar un gran número de contactos comerciales, recibir un elevado volumen de visitantes y mostrar una elevada cantidad de novedades.

Todo ello con una organización excelente”.

Asociación de Productores y Comercializadores de Cebolla de Cataluña

Ifema abre el mercado de frutas y verduras

El certamen reúne a los principales agentes del mundo hortofrutícola

Hoy se abren, por primera vez, las puertas de Fruit Attraction, Feria Profesional del Sector de Frutas y Hortalizas. El sector hortofrutícola cuenta con una nueva gran convocatoria de referencia. Durante tres días, los pabellones 1 y 3 de Feria de Madrid serán el punto de encuentro de los profesionales del sector hortofrutícola. Organizada por Ifema y la Federación Española de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex), Fruit Attraction nace con la aspiración de convertirse pronto en el salón de refe-



“Fruit Attraction” ha sido “todo un acierto, hemos aumentado el número de contactos comerciales, lo que supone dar un paso más hacia la rentabilidad”

Grupo Hortiberia

“Destinado a ocupar un lugar destacado en el calendario internacional. Ha demostrado con su presencia la importancia de compartir anhelos y preocupaciones con el sector productor.

Como proveedores, creemos que es nuestra responsabilidad compartir tiempos y espacios con los productores españoles, los verdaderos protagonistas.”

Dupont.

La diversidad de productos eleva la calidad de las verduras y frutas españolas

El sector genera unos 300.000 puestos de trabajo directos e indirectos

P. M.-V.

MADRID.- Fruit Attraction se despidió de Ifema con el buen sabor de boca que deja un buen plato, por ejemplo, de setas con ajillo, seguido de una buena charminoya de postre. Productos del campo que, al igual que el resto de frutas y verduras, han sido los protagonistas de estos tres días que ha durado el certamen. Una cita que



Ha sido realmente sorprendente ver tantos y tan cualificados visitantes profesionales ya en la primera edición.

Es la primera vez que veo tan espontáneo éxito en la primera edición de una feria sectorial.

Excelente feeling de todos los clientes que he contactado.



Todo un caudal de texturas para llevarse al paladar. La última generación de cocineros españoles dedica sus esfuerzos para sacarle el máximo partido a frutas y verduras.

“Rotundo éxito nuestra participación en la feria, en la que se ha desarrollado una elevada actividad comercial y de negocio, en la que gran parte de los profesionales han repetido visita en los días que ha durado la feria”

ASOMAFRUT

La Feria Profesional de Frutas y Hortalizas Fruit Attraction, que celebró su primera edición los días 1, 2 y 3 del mes de Madrid, ha mostrado en gran medida, las expectativas de la mayoría de los expositores que han visitado la oportunidad de mostrar sus productos comerciales con empresas nacionales e internacionales del sector agroalimentario. Sin embargo, una vez pasado los días que duró la feria, se pueden constatar, como ha sucedido en esta edición, que se

Fruit Attraction logra confianza suficiente para 'volver' en 2010

Comercio y Consumo. La feria hortofrutícola de la

Rijk Zwaan presenta en Madrid un pepino mini y un pimiento extra dulce

JOSÉ ANTONIO ALCOS MADRID

La casa de semillas Rijk Zwaan ha acudido con stand propio a la primera feria de frutas y hortalizas que ha organizado en Madrid el Ifema



táreas que sí dan buenos resultados”, señaló Luis Buijckes, comercial especialista de cultivo de pepino y pimiento de Rijk Zwaan. Hasta el momento este pepino mini sólo ha penetrado en los mer-

Las frutas y verduras españolas triunfan en el extranjero

Andalucía, la más exportadora, con ventas de 2.732 millones de euros



“Nadie esperaba la aceptación que ha tenido, en 3 días hemos contactado con clientes que en otras ocasiones hubiéramos tardado 4 semanas.

A los invitados internacionales - alemanes, ingleses, italianos- les ha parecido una idea maravillosa, ya que han podido ver en un mismo sitio a personas y empresas que tenían previsto visitar, sin tener que viajar a las distintas zonas de producción en España”

Freshuelva.

Fruit Attraction logra confianza suficiente para 'volver' en 2010

“En Fruit Attraction he tenido la oportunidad de ver a clientes que hacía más de dos años que no veía. El valor del contacto personal profesional sigue siendo básico”

La feria se va de viaje en busca de más visitantes extranjeros

Impulsa la asistencia de 270 compradores internacionales procedentes de las principales cadenas de distribución

Con vistas a fomentar y fortalecer la presencia de visitantes profesionales procedentes de otros países, Fruit Attraction, Feria Profesional del Sector de Frutas y Hortalizas, coorganizada por Ifema y la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex), ha venido desarrollando un destacado pro-



www.fruitattraction.ifema.es

LÍNEA IFEMA

LLAMADAS DESDE ESPAÑA	
INFOIFEMA	902 22 15 15
EXPOSITORES	902 22 16 16
LLAMADAS INTERNACIONALES	(34) 91 722 30 00

fruitattraction@ifema.es