

INTELIGENCIA COMPETITIVA

aplicada a FERIAS

Nuevos mercados, Eventos y Estrategias de tus **COMPETIDORES**:

El panorama ferial mundial es amplio y dinámico, con alrededor de 31.000 ferias comerciales organizadas anualmente, según la Asociación Global de la Industria de Exposiciones (UFI). Esta cifra, que puede variar ligeramente según la fuente, refleja la magnitud de este sector estratégico.

Participar en ferias comerciales implica una inversión considerable de recursos y la selección adecuada de estos eventos se convierte en una decisión estratégica para las empresas. Apoyarse en herramientas de INTELIGENCIA COMPETITIVA te permite obtener una visión sobre los destinos y ferias más demandadas, estrategias de promoción de tus competidores o recibir avisos tempranos sobre los cambios en el entorno, que afectan directamente a las actividades feriales.

NUEVOS MERCADOS OBJETIVO:

Facilita valorar los potenciales destinos y detectar los nuevos mercados objetivo. Ver dónde acude tu competencia te dará pistas sobre sus últimas estrategias de internacionalización.

EVOLUCIÓN DE LAS FERIAS:

Es fundamental estar al día sobre la evolución de estos eventos, su público objetivo y empresas participantes, considerando tanto la calidad de los contactos potenciales como la repercusión en los medios de comunicación. Saber con antelación dónde expone o deja de exponer tu **COMPETENCIA** es un indicador clave.

ESTRATEGIA DE COMPETENCIA:

Averiguar algunos de los aspectos, como qué productos y novedades presenta, si participa solo o con el stand de su socio local o su forma de comunicación en las redes sociales permiten anticiparte a sus nuevas estrategias de promoción.

ALERTAS TEMPRANAS:

En un entorno tan dinámico, el acceso a la información es esencial. Las herramientas de **INTELIGENCIA COMPETITIVA** permiten establecer alertas tempranas sobre cualquier aspecto relevante para tu actividad ferial – incluida la creación de tu **CALENDARIO DE FERIAS PERSONALIZADO**.

Las herramientas de **INTELIGENCIA COMPETITIVA** ofrecen un valor añadido a los recursos de información y experiencia, que ya poseen las empresas. Merece la pena explorarlas para poder seguir e incluso adelantarse a la **COMPETENCIA**. La actividad ferial es solo uno de los ejemplos de su aplicación.

WWW.CAMARAZARAGOZA.ES
exterior@camarazaragoza.com



Cámara
Zaragoza