



El valor de cooperar

*El punto de encuentro para proveedores
y compradores del sector de la bicicleta*

22, 23 y 24 de mayo 2012 · Feria Valencia
www.sportsunlimited.es

Networking, negocio, intercambio de conocimiento y la oportunidad de cerrar acuerdos entre proveedores y compradores.

A través de la preparación y programación de entrevistas concertadas, los proveedores se reunirán con los Compradores seleccionados e invitados por la Organización.

Esta agenda pre-establecida te permitirá planificar e interactuar con antelación al evento; pudiendo ir directamente al grano y centrarte en el negocio durante tus reuniones.

Además, el evento tiene lugar en un momento clave del año; se realiza fuera de presentación de colecciones, facilitando ir más allá de sólo la venta de producto, y así abordar temas estratégicos promocionales, logísticos de compra y de gestión.

Perfil Proveedor

Fabricantes, importadores y/o distribuidores de España, Andorra y Portugal de:

- Bicicletas • Componentes • Accesorios • Textil • Calzado



Perfil Comprador

Propietarios, Responsables de compra, Jefes de grupo y/o área en España, Andorra y Portugal de:

- Establecimientos independientes de bicicletas con gran volumen de compra
- Grandes cadenas
- Centrales de compra y cooperativas.



Retorno en tu inversion

En la pasada edición expositores y compradores lograron mejorar las relaciones con su interlocutor y trabajar juntos para generar más valor en sus gestiones comerciales

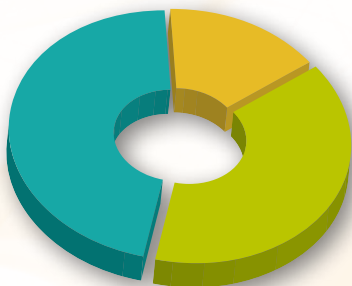
El 80% de los proveedores aseguran que Sports Unlimited les ofrece un mayor ROI que cualquier otra opción de marketing o ventas.

El 92% de proveedores los han podido cerrar acuerdos productivos gracias a su participación en Sports Unlimited.

Acuerdos comerciales

La mayoría de los proveedores consideran que han podido mejorar la relación con su interlocutor, así como ampliar la presencia y oferta de sus productos y servicios en el mercado. Otros objetivos cumplidos fueron: mejorar la gestión post venta, transmitir conocimiento, identificar nuevas líneas de ingresos, establecer planes estratégicos, y desarrollar nuevos negocios y mercados.

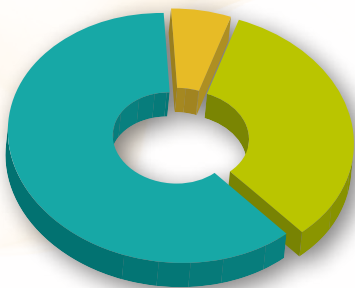
Proveedores



- **15,4%**
Totalmente satisfecho
- **38,5%**
Muy satisfecho
- **46,1%**
Satisfecho
- **0%**
No muy satisfecho

Compradores

- **6%**
Totalmente satisfecho
- **33%**
Muy satisfecho
- **61%**
Satisfecho
- **0%**
No muy satisfecho



Características de Sports Unlimited Valencia

- **Punto de encuentro** de tres días, convocando a los líderes del sector deportivo.
- **Reuniones pre-concertadas** cara a cara entre los máximos responsables de la distribución de artículos deportivos de España, Andorra y Portugal.
- **Conferencias y foros** de debate sobre el presente y el futuro del mercado deportivo de la Península Ibérica.

TESTIMONIOS DEL EVENTO

“ Trabajar junto con tus proveedores para compartir información; para mi es súper importante ”

PROBIKE

“ Tienes reuniones con los clientes que quieres y que tú has definido ”

ORBEA

“ Hemos hecho perspectivas de negocio y nos hemos enterado de cosas off the record ”

TOMAS DOMINGO

“ Me gusta el formato del evento, es bueno ”

TREK

“ He trabajado más en Sports que en cualquier otra feria. Ya era hora de que se hiciera algo profesional sin el lastre de los aparadores para público final, muchas gracias por la oportunidad de participar ”

CLINIC BIKES

“ Tienes en tu stand a todos aquellos clientes con los que no has podido reunirte durante el año ”

360 BICICLETAS

“ El objetivo de este club no es qué vas a comprar, sino cómo vas a comprar ”

CICLOS MAESTRE

“ El formato del evento me parece muy positivo... Estoy satisfecho ”

POLAR

ENTIDADES COLABORADORAS



CONTACTA CON NUESTRO EQUIPO PARA MÁS INFORMACIÓN

Dirección

Simon Blazeby

sblazeby@reediberia.com

Coordinación

Mario Soler

msoler@feriavalencia.com

Ventas

Sanderson Melo

smelo@reediberia.com

Visitantes

Iratí Tomás

itomas@reediberia.com



Diputació 119, 08015. Barcelona, España

Tel. +34 93 551 15 80

sports@reediberia.com · www.sportsunlimited.es