



## El valor de cooperar

*El punto de encuentro para proveedores y  
compradores del canal de deportes Outdoor*



22, 23 y 24 de mayo 2012 · Feria Valencia  
[www.sportsunlimited.es](http://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, entre las campañas de invierno y de verano, permitiendo no sólo tratar temas de venta de producto; sino también estratégicos, promocionales, logísticos, de compra y de gestión.

### Perfil Expositor

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

- Accesorios • Material duro • Calzado • Textil



### Perfil Comprador

Propietarios, Gerentes, y Jefes de Compras de las empresas líderes de venta de artículos deportivos de España, Andorra y Portugal:

- Centrales de compra de grandes cadenas y cooperativas
- Establecimientos independientes con gran volumen de compra
- Medios especializados, venta por catálogo, tele-compra e Internet.



## 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.

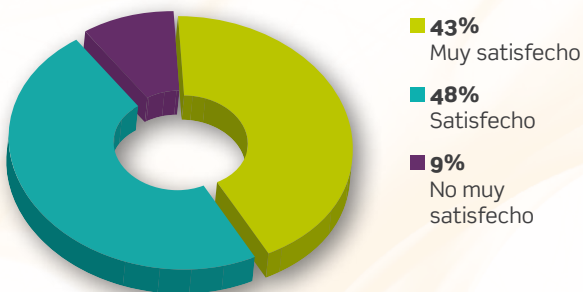
**El 74%** de los expositores coinciden que 'Sports me permite reunirme con Compradores cualificados de una forma en la que es difícil hacerlo en otro momento'. Igualmente, **el 91%** ratifica que Sports Unlimited les permite reunirse con sus clientes actuales para trabajar en mejorar la manera de llegar al consumidor final

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

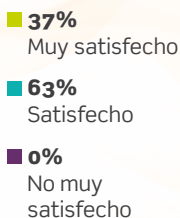
## Acuerdos Comerciales

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: dar a conocer mejor los aspectos técnicos de sus productos, transmitir conocimiento, establecer planes estratégicos y explorar nuevas líneas de ingresos con clientes actuales y potenciales, así como desarrollar nuevos negocios y mercados.

## Expositores



## Compradores



## 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

“

Lo mejor del formato: tener agendas cerradas y venir con temas preparados

BUFF, Expositor

”

“

Un evento para cerrar acuerdos

TWINNER, Comprador Invitado

”

“

Hemos podido mantener reuniones sin la ansiedad de vender, sino más bien analizando las perspectivas de colaboración o cómo apostar en acciones de marketing

REGATTA, Expositor

”

“

Valoro muy positivamente el poder de trabajo en formato de agenda

DEPORTES KOALA, Comprador Invitado

”

“

Aquí está todo un poco más cerca, por lo que llegas a los expositores de forma rápida y vas directo a hacer negocio

SPORT ZONE, Comprador Invitado

”

“

Te permite ver a los clientes de un modo algo más relajado, y el sistema de trabajo hace converger a profesionales interesados recíprocamente, con lo cual la satisfacción de ambas partes es muy elevada

X-BIONIC, Expositor

”

“

Es un foro de reunión de todo el sector

CUYLÁS SPORT, Comprador Invitado

”

“

Es un formato muy interesante que nos permite concentrarnos en el Business

GRUPO RINCON DE LA MONTAÑA, Comprador Invitado

”

## ENTIDADES COLABORADORAS



### CONTACTA CON NUESTRO EQUIPO PARA MÁS INFORMACIÓN

#### Dirección

Simon Blazeby

[sblazeby@reediberia.com](mailto:sblazeby@reediberia.com)

#### Coordinación

Mario Soler

[msoler@feriavalencia.com](mailto:msoler@feriavalencia.com)

#### Ventas

Sanderson Melo

[smelo@reediberia.com](mailto:smelo@reediberia.com)

#### Visitantes

Irati Tomás

[itomas@reediberia.com](mailto:itomas@reediberia.com)



Diputació 119, 08015. Barcelona, España

Tel. +34 93 551 15 80

[sports@reediberia.com](mailto:sports@reediberia.com) · [www.sportsunlimited.es](http://www.sportsunlimited.es)