



SUBCONTRATACIÓN BILBAO 2015

DOSSIER INFORMATIVO

ORGANIZACIÓN: MMB GADESTIC, S.L.

LUGAR: BILBAO EXHIBITION CENTER

FECHAS. 25-29 MAYO 2015

PARTICIPANTES:

ESMET, FABRICADOS METÁLICOS.

FORTITER

NAGAMOHR

TÉCNICA DEL DECOLETAJE, S.L.

JG AUTOMOTIVE

POLISOL

AV ALUMITRANS

CONSTRUCCIONES MECÁNICAS ALBERO

MMB GADESTIC, S.L.

CATERING: S-GOURMET-S

DECORACIÓN: MOLINOS ESTUDIO DECORACION

Madrid, 15-06-15

1.- INTRODUCCIÓN.

Durante los pasados días 25 al 29 de Mayo se celebró en las instalaciones del BEC de Baracaldo una nueva edición de la feria de Subcontratación junto a otras ferias de carácter industrial.

Como resumen cabe decir que quizá las expectativas fueron más elevadas que lo que luego dio de sí la feria, ya que si bien nadie califica como mala la feria, sí que los resultados obtenidos se quedan por debajo de los de la pasada edición, destacando todos los participantes como algo decepcionantes los encuentros B2B de la Cámara de Barcelona, ya que se obtuvieron pocas entrevistas en relación a los compradores que acudieron.

Es la primera vez en todo nuestro historial de ferias donde casi todos los participantes suspenden la calidad de los visitantes tanto a nivel nacional como internacional, y sin embargo en casi todos los casos se destaca el poder de las sinergias de grupo en el stand, siendo esta situación la que ha salvado la feria para alguno.

Una vez más y nos sentimos orgullosos por ello, la organización de MMB GADESTIC a estado sobresaliente según los participantes. Queremos hacer notar aquí la grandísima colaboración que se ha recibido por parte de todos y el buen ambiente de camaradería ya tradicional en nuestras participaciones, este hecho ayuda muchísimo a elevar la nota. A todos a los que de una u otra forma nos habéis ayudado, gracias y ese sobresaliente también es vuestro. Significativo el dato de crecimiento en número de participantes en nuestro stand de un 28,5 % respecto a la pasada edición.

Pero como todo no va a ser perfecto, hemos constatado que con el paso del tiempo y sobre todo por parte de aquellos que ya han acudido con nosotros a alguna otra feria o encuentro, una exigencia mayor en ciertos aspectos organizativos, cosa que agradecemos ya que nos permite el seguir mejorando.

En este aspecto hemos recibido las siguientes observaciones:

1.- Se propone mejorar y modernizar el stand ya que se ha repetido el diseño y formato. Se pide un diseño propio y algo que haga a ESPACIO SUBCONMEETING diferente sobre los demás stands con la incorporación de algún elemento que atraiga a la gente hacia el stand (se cita como ejemplo, la presencia de un futbolín, en las que solo el ruido hace que se tenga un cierto interés en saber que está pasando dentro del stand).

Nota de la dirección: La idea inicial fue el hacer los stands que valiesen para dos años o dos ediciones de las ferias, modificando los diseños transcurrido este tiempo. Ya se está al habla con el diseñador para encontrar una nueva imagen sin elevar en exceso el coste.

2.- Se solicita algo de información sobre la divulgación a nivel Marketing que se realiza por parte de Gadestic, tanto antes de la feria como después de la misma.

Nota de la dirección: A parte de los consabidos envíos por Linkedin, se envía e-mails a más de 1.000 empresas de nuestra base de datos, todas ellas interesadas en temas de subcontratación, se mandan artículos a revistas (Aecim y Autorevista, se van a ampliar a nuevas). Por otra parte y como habéis podido observar en esta edición, han estado el director de Autorevista y la directora comercial del mismo medio los cuales nos van a dedicar un reportaje en el próximo número. Si que os tengo que decir, que el apoyo de Autorevista es máximo a nuestra organización, nos cubre todo los eventos ya sea de manera digital o impresa.

Como novedad para este año, ya tenéis (a medio gas, completado para final de mes), un canal en YOU Tube, solo tenéis que introducir subconmeeting en la barra de búsqueda de you tuve para entrar en el mismo. Por supuesto, podéis mandarnos todos los vídeos que consideréis que pueden ser publicados, ya que para eso lo hemos hecho y creemos que puede ser una herramienta de divulgación importante.

Otra novedad importante de futuro, será la utilización de manera mucho más intensivas de las redes sociales, aspecto que teníamos algo descuidado por falta material de tiempo y que en estos momentos creemos fundamental.

3.- Se solicita por parte de un participante el que los pupitres de los stands estén de cara al pasillo con el fin de facilitar la comunicación y eliminar ciertas barreras que impiden el paso al stand.

4.- Otro participante, va en la misma línea, destacando el no fácil acceso al interior del stand. Destacando sin embargo que una vez dentro, los stands interiores se beneficiaban de que el tiempo que los posibles clientes estaban, era mucho mayor que si solo estaban en el pasillo.

Nota de la dirección: En este punto estamos totalmente de acuerdo, quizá nos dejamos llevar por el optimismo de la pasada edición en el que en lado abierto teníamos un espacio muy grande y que permitía un flujo de visitantes mucho más amplio. Si bien, la colocación de los pódiums la estimamos correcta ya que está a la vista de los visitantes, su colocación no siempre ayuda a entrar en el stand para recibir mayor información. En el lado positivo, el que entra tiene una amplia visión de todos los que formamos el grupo, posibilidad que no se da en el caso del stand lineal. No obstante, estamos seguros que podremos buscar una fórmula satisfactoria para todos.

5.- De alguna manera se necesitaría un mayor apoyo al catering, ya que se acumulaban las solicitudes para el poco personal que estaba atendiendo. En esta misma línea se solicita un almacén más grande.

Nota de la dirección: sin duda otro factor a mejorar. Hemos detectado la necesidad de un espacio de almacén más grande para que la operatividad del catering sea mucho más efectiva. Así mismo la no presencia de una persona, que si teníamos en la pasada en la edición, ha derivado en la pérdida de calidad, no tanto del producto como del servicio. (aunque todavía estamos en un 9 sobre 10)

Desde la dirección de MMB GADESTIC, aparte de agradecer todas esta observaciones, que nos van a servir sin duda para mejorar, queremos destacar que todas ellas van tendentes a dar un servicio todavía más atractivo que sin duda se puede dar, pero hay que ser conscientes de que eso puede elevar el coste. Por supuesto, estamos abiertos a cualquier tipo de sugerencia por parte de todos con el fin de encontrar puntos de mejora, es más casi os obligamos a que lo hagáis, no olvidéis que el stand es vuestro y hay que hacerlo de acuerdo a lo que vosotros creáis más oportuno, nosotros ponemos la experiencia y los contactos para conseguir los objetivos.

Informaros que la ayuda que acción solidaria va a destinar por vuestra participación (unos 650 euros) va a ir al Banco de Alimentos. Cuando hayamos realizado la transfer, recibiréis cumplida información

Os presentamos a continuación los resultados de la encuesta realizada entre los participantes en esta edición y de la que se pueden sacar consecuencias muy significativas.

RESULTADOS ENCUESTA ENTRE PARTICIPANTES

ORGANIZACIÓN GENERAL MMB GADESTIC

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMUNICACIÓN PREVIA | COMUNICACIÓN DURANTE EVENTO | INTENDENCIA | ALOJAMIENTO | MATERIAL GRÁFICO |
| 9,16 | 9,33 | 9,00 | 9,66 | 9,33 |

**NOTA MEDIA OBTENIDA: 9,30**

STAND

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| DISEÑO | UBICACIÓN | COSTE | LIMPIEZA | MATERIAL GRÁFICO |
| 8,33 | 8,83 | 8,50 | 9,00 | 9,16 |

**NOTA MEDIA OBTENIDA: 8,76**

CONTACTOS OBTENIDOS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CALIDAD CONTACTOS EN STAND | CALIDAD CONTACTOS NACIONALES | CALIDAD CONTACTOS INTERNACIONALES | CALIDAD CONTACTOS EN ENCUENTROS FERIA | CALIDAD CONTACTOS EN ENCUENTROS BARCELONA |
| 4,5 | 4,83 | 4,66 | 3,5 | 4,25 |

**NOTA MEDIA OBTENIDA: 4,35**

IMPRESIÓN GENERAL

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| INTERÉS PARA SU EMPRESA DE LA FERIA | CALIDAD EMPRESAS DE LA COMPETENCIA | PODER CONVOCATORIA DE LA FERIA | ORGANIZACIÓN BEC | ORGANIZACIÓN B2B |
| 7,83 | 5,33 | 5,66 | 6,83 | 4,33 |

**NOTA MEDIA OBTENIDA: 6,00**

**NOTA MEDIA GENERAL OBTENIDA: 7,10**

Hay otros aspectos muy interesantes a considera como son los siguientes:

A las preguntas:

¿Después de la experiencia en esta feria, volveríais a participar con ESPACIO SUBCONMEETING en alguna otra feria o encuentro B2B?

El 100 % de los participantes consideran que si lo harán, aunque uno hace la observación de que depende de la feria.

Consideráis que la participación dentro de ESPACIO SUBCONMEETING es más ventajosa que de manera individual?

Todos los participantes menos uno han respondido afirmativamente a esta pregunta.

Recomendaríais la participación a otras empresas dentro de ESPACIO SUBCONMEETING?

El 100 % de los participantes ha dicho que si lo van a recomendar.

LOS NÚMEROS DE ESPACIO SUBCONMEETING

Contactos Realizados: 116

Contactos Potenciales: 34.

Porcentaje: 29 %.

Valoración Calidad Clientes (1-10): 6,26

Subcontratación 2015, ya es historia, os deseamos a todos los participantes la mejor de las suertes así como que disponéis de todo el apoyo que necesitéis a partir de ahora, recordad que la feria no se acaba con desmontar el stand, será a partir de ahora donde hay que trabajar para hacer fructificar los contactos obtenidos y por supuesto esperamos contar con vosotros en nuevas participaciones.

MUCHÍSIMAS GRACIAS DE PARTE DE TODO EL EQUIPO DE:

