

# JORNADA ANUAL DE LA ASOCIACIÓN DE FERIAS ESPAÑOLAS

Gijón, 11 de Noviembre de 2009

**Antonio Pastor de Gracia**  
**Presidente de la Asociación Española de Balnearios**  
**Urbanos y Spas**  
**Gerente del Balneario Urbano Spactual**

# Índice

1. Introducción
2. La Asociación
3. Objetivos que deben lograr las ferias
4. El Medio.
5. Las Prestaciones.
6. Información.



# 1.- Introducción

En primer lugar, agradecer a la Asociación de Ferias de España la oportunidad de exponer ante este auditorio tan cualificado el punto de vista de los expositores y visitantes de las distintas ferias.

## 2.- La Asociación I.

Constituida en mayo de 2005

Formada por propietarios de Balnearios Urbanos o Spas e Industriales del sector:

- . Constructores
- . Fabricantes y Distribuidores de Equipamiento y Cosméticos
- . Consultores (diseño, Instalaciones, Tratamientos de las aguas, formación, gestión, Comunicación, Publicidad, etc.)

•En total, 45 balnearios urbanos o Spas y 30 industriales.



## 2.- La Asociación I I.

**Presencia en Ferias y demás eventos en el presente año.**

•Febrero:

- Cosmo Belleza & Wellness. Barcelona
  - Jornadas Técnicas
- Fitness. Madrid.
  - Jornadas Técnicas.
  - Comité Técnico.

•Mayo:

- Sport Unlimited. Valencia

•Octubre:

- Termatalia. Ourense.
- Salón Piscina BCN. Barcelona.
  - Jurado Premio Salón Piscina.
- Salón Look Internacional. Madrid.



### 3.- Objetivos que deben lograr las Ferias.

- Desde el punto de vista del Expositor.

Posibilitar la muestra de bienes y servicios del expositor en un espacio reducido y en un corto periodo de tiempo.

- Desde el punto de vista del Visitante.

- Posibilitar el contacto con los bienes y servicios y sus promotores en un corto periodo de tiempo en formato global.



## 4.- El Medio

Se trata de unos centros de grandes dimensiones que puede exponer desde lo más pequeño a lo más grande, medios que no suelen disponer los interesados en exponer.

Están dotados de unos medios que facilitan la asistencia y la estancia.



# 5.- Las Prestaciones I.

La Feria debe contar con:

- \* Promoción previa que llegue a todos los posibles interesados.
- \* Unas facilidades de Acceso que elimine toda reticencia.
- \* Los servicios de acreditación y control de acceso han de ser ágiles, evitando largas filas y demoras.
- \* La comunicación de actividades y presentaciones debe ser eficaz.
- \* Los pasillos han de contar con el espacio adecuado.
- \* Aunque el hormigón “es bello”, y el blanco es “muy limpio”, existen otros materiales y colores más cálidos y sugerentes.

1/3



## 5.- Las Prestaciones I I.

- Los costes de los stand han de ser compatibles con el retorno que puedan generar. A veces, los precios son disuasorios y prohibitivos.
- Los servicios de restauración han de ser adecuados, eficaces y eficientes, sin olvidar que sus precios no pueden ser abusivos.
- Se ha de contar con área de descanso, gratuitas para el visitante, aunque puedan estar patrocinadas por expositores. Las Ferias pueden ser agotadoras.
- Procurar la especialización y profesionalización, evitando invasiones de ajenos que nada aportan y si enturbian el evento.

2/3



## 5.- Las Prestaciones I I I.

- Promoción de los centros de negocio para acercar profesionalmente a los unos y los otros.
- Organización de conferencias y jornadas especializadas que puedan ampliar los conocimientos de los expositores de los medios por los que pueden estar interesados.

3/3



## 6.- Información

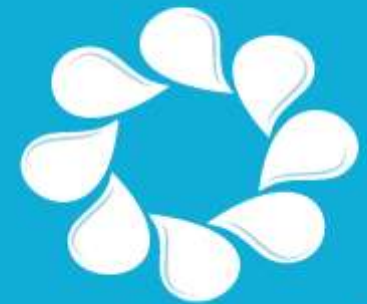
Para más información:

**ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BALNEARIOS URBANOS Y SPAS**

Valdetorres del Jarama, 31 . Esc. 5 1º B – 28043 –Madrid

Teléf. : 902668220 – Fax: 913816664

info@balneariosurbanos.es. – www.balneariosurbanos.es.



spatermal

asociación española de  
balnearios urbanos y spas

**Gracias por su atención.**

