

## Tema

**“Vías de futuro de las ferias.  
Caminos para llegar a él.”**

**António Manuel Brito, CEM, CMP**  
Consultor Internacional en Marketing Ferial y Eventos

[abrito@newevents.com.pt](mailto:abrito@newevents.com.pt)

# FOCUS PRINCIPAL



Visitantes

O

Compradores



# ¿QUE QUEREMOS?



Cantidad

o

Calidad



# ¿QUE BUSCAMOS!

Compradores Calificados

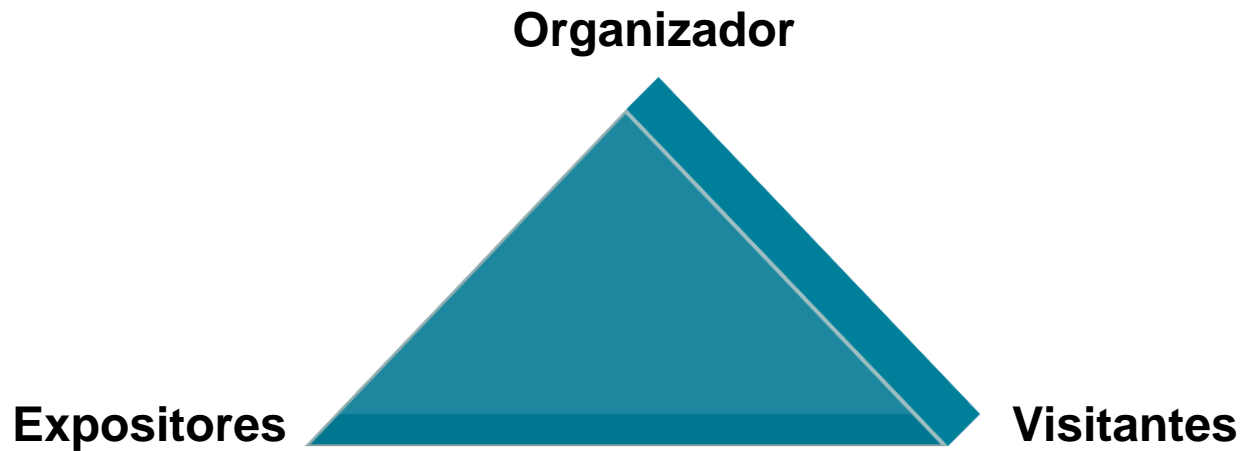
¿ Quien son?

¿ Que buscan?

**Soluciones para sus problemas**

## ¿ COMO ?

### “Trilogia del éxito”



# COMO COMUNICAR CON DISTINTAS GENERACIONES

## Idea de Hoy

“Ferias de éxito requieren constante innovación para conseguir comunicar con todas las generaciones”

## **Silent (tradicionalistas, Matures)**

- 58 millones nacidos entre 1921 y 1945 en los EUA (5,1 millones en España) Datos INE ES
- 20% da población en los Estados Unidos (13% en España)
- Impacto económico superior a 20 trillones de dólares
- La mayoría de esta generación tiene actualmente entre los 62 e 72 años y son mayores activos

### **Características**

- No tienen conocimiento informático
- Usan teléfono
- Oyen radio y miran televisión
- Leen periódicos y les gustan programas de entretenimiento
- Visión del Futuro:

**Inserto, resultante de una espera pasiva**

# Baby Boomers

- 83 millones nacidos entre 1946-1965 en los EUA (6,7 millones en España) Datos INE ES
- 30% de la población activa en los Estados Unidos (17% em España)
- Gastan más de 900 billones de dólares al año
- La mayor parte de esta generación tiene actualmente entre los 45 y 65 años
- Ocupan actualmente los cargos más importantes en las empresas

## Características

- Usan ordenador en red y utilizan correo electrónico
- Les gustan películas de acción y westerns
- Oyen radio, miran Tele por satélite y leen periódicos
- Les gustan principalmente programas de información
- Visión del Futuro:

**Optimista, resultado da su actividad**

# Generación X

- 57 millones nacidos entre 1966 y 1979 (5,2 millones en España) Datos INE ES
- 21% da población en los Estados Unidos (13% en España)
- Gastan más de 125 billones de dólares al año

## Características

- Utilizan ordenadores portátil, Laptops y teléfonos móviles
- Adeptos de la Internet, correo electrónico y comunicación en red
- Procuran experiências que no hay en la red
- Consumen Teles Cabo y están actualizados
- Visión del Futuro:

**Pesimista, resultado de una actitud pasiva “wait and see”**

## Generación Y (Millennial)

- 80.5 millones nacidos entre 1980 y 1999 (2 milhões en España) Datos INE ES
- 29% da población de los Estados Unidos (5% en España)
- Gastan más de USD 105 millones al año
- Buscan interacción y experiencias distintas
- Están entrando actualmente en el mercado de trabajo

### Características

- Ciudadanos del mundo con estilo de vida independiente
- Facilidad de utilización y aprendizaje de nuevas tecnologías – Informados
- Utilizan las redes sociales en detrimento del Outlook (facebook; hi5; Twitter; linkledln, etc.)
- Visión del Futuro:

**Realistas, pragmáticos, resultando en actividad**

## Nuevos Paradigmas

- Un único mensaje ya no es suficiente para atraer múltiples generaciones
- Los organizadores de eventos deben tener presente la necesidad de ser creativo y divulgar la mensaje en múltiples formatos
- Los programas educativos, contenidos, conferencias tiene de ser únicos y interactivos ⇒ Valor Percibido
- Los eventos deben ser experiencias que no se pueden tener on-line, déles algo que el participante no puede ver o experimentar de otra forma
- Los eventos tienen que **QUEDAR EN LA MEMÓRIA**

# Marketing

- **DIVERSIFIQUE** los medios (Direct Marketing; medios tradicionales; medios electrónicos, red sociales, blogs)
- Sea **IMAGINATIVO** (Marketing de Guerrilha, Marketing de Emboscada, etc.)
- Utilice acciones de relaciones públicas, promueva **EXPERIENCIA**
- Personalice O2O, haga su participante sentirse **ÚNICO**
- Ofrezca **EDUCACIÓN** y haga de este programa un punto-fulcral
- Ofrezca Oportunidades de **NETWORKING** (interacción)
- Manténgase **ACTUALIZADO** y **CONECTADO**

# Marketing

- Sea CRIATIVO cuando plantear su evento
- Introduzca ENTRETENIMIENTO e DIVERTIMIENTO
- Haga de su evento un evento RELEVANTE e esté siempre un paso al frente

## ACUÉRDESE

“Los iletrados del siglo XXI no son aquellos que no saben leer ni escribir, pero sí aquellos que no tienen capacidad para aprender, desaprender y volver a aprender”

- Alvin Toffler -

Gracias por Vuestra Atención  
Estoy a vuestra disposición

António Manuel Brito

Consultor Internacional en Marketing Ferial y Eventos

[abrito@newevents.com.pt](mailto:abrito@newevents.com.pt)  
[www.newevents.com.pt](http://www.newevents.com.pt)