

23-26
OCTUBRE
2012

MADRID-ESPAÑA



MATELEC

Salón Internacional de Soluciones para la
Industria Eléctrica y Electrónica

ORGANIZA



IFEMA
Feria de
Madrid

TU ENCUENTRO

SOLUCIONES DE TECNOLOGÍA Y EFICIENCIA ENERGÉTICA



TECNOLOGÍA DE LA
INSTALACIÓN ELÉCTRICA

 **LIGHTEC**
SOLUCIONES DE ILUMINACIÓN
Y ALUMBRADO

BUILDING AUTOMATION,
CONTROL INDUSTRIAL
Y ELECTRÓNICO

ENERGÍA ELÉCTRICA

INTEGRADORES DE SISTEMAS
DE TELECOMUNICACIONES
Y HOGAR DIGITAL

**MATELEC SE REINVENTA
CON UN SÓLO OBJETIVO:
SER UNA HERRAMIENTA
COMERCIAL INTEGRAL
A MEDIDA
DE LAS NECESIDADES
DE CADA EMPRESA
DEL SECTOR ELÉCTRICO,
ELECTRÓNICO Y
DE TELECOMUNICACIONES.**

**UN NUEVO CONCEPTO
FERIAL QUE FUNCIONA.**

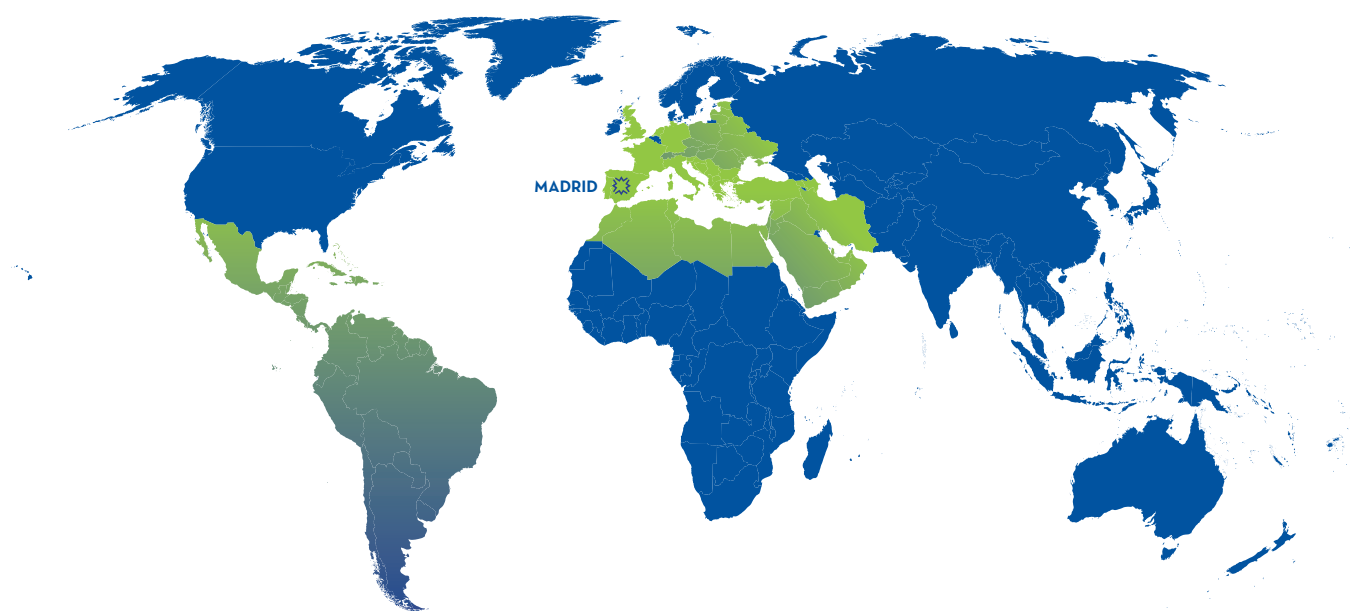
**MATELEC 2012
ES LA EDICIÓN
DE LA EFICIENCIA
ENERGÉTICA.**



3 EJES ESTRATÉGICOS PARA CONSTRUIR UNA FERIA A MEDIDA DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

ALCANCE DE NEGOCIO DE MATELEC

ÁMBITO IBÉRICO, EUROMEDITERRÁNEO Y NORTE DE ÁFRICA, EUROPA DEL ESTE,
ORIENTE MEDIO Y LATINOAMÉRICA.



OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON CASOS PRÁCTICOS Y TÉCNICOS, RONDAS DE NEGOCIO
CON PAÍSES DEL MEDITERRÁNEO Y ORIENTE MEDIO, EUROPA DEL ESTE Y LATINOAMÉRICA

23 OCT. - 24 OCT.	25 OCT.	26 OCT.
Países del Mediterráneo y Oriente Medio	Europa del Este	Latinoamérica
Marruecos Argelia Túnez Egipto Turquía	EAU Qatar Kuwait Bahrain	Polonia Eslovaquia Croacia Lituania y Rumania
		Chile México Venezuela Panamá Brasil

1º CONTRIBUIR A REFORZAR Y POSICIONAR AL SECTOR ELÉCTRICO, ELECTRÓNICO Y DE TELECOMUNICACIONES EN EL MUNDO.

- **Potencial Internacional:** España y concretamente Madrid, como ciudad estratégica geo-económica, convierten a Matelec en la plataforma de negocios privilegiada para el producto y los servicios de la industria, en el ámbito Ibérico, Euromediterráneo y Norte de África, Europa del Este, Oriente Medio y Latinoamérica.
Objetivo: posicionar Matelec dentro del calendario de ferias internacionales del sector.
- **Orientado a la rentabilidad:** máximo retorno de la inversión. Invertir en cada empresa participante para garantizar la consecución de resultados y retorno de la inversión realizada. Asesoramiento personalizado para cada expositor, tanto en los diferentes modelos de participación como en las acciones de comunicación que contribuyan a mejorar la notoriedad de cada una de las empresas participantes.
- **Gran fiesta del sector:** todo el sector unido en cuatro días de intensas relaciones comerciales.
- **Encuentro comercial sectorial** para todos los agentes integrantes del mundo eléctrico, electrónico y de telecomunicaciones. Cinco grandes sectores; notoriedad y negocios en un único marco con muchas sinergias en común.
- **Mejora la competitividad** y dinamiza la actividad productiva y comercial para el mercado ibérico, la exportación y como plataforma de negocios entre visitantes y expositores de fuera de España.
- **Punto de encuentro profesional** y foro de novedades y tendencias para el visitante. Un centro de negocios y relaciones humanas.
- **Semana de la Eficiencia Energética:** eventos y actividades paralelas a Matelec con gran repercusión mediática y un único fin; concienciar a la sociedad de la importancia del ahorro, el medio ambiente y la seguridad.



2° CONSTRUIR UNA HERRAMIENTA COMERCIAL A MEDIDA DE LAS EXPECTATIVAS DEL VISITANTE.

OBJETIVO: GARANTIZAR LA MÁXIMA AFLUENCIA DE VISITANTES PROFESIONALES CON PODER DE DECISIÓN.

- Identificación del perfil del visitante en función de las necesidades de cada expositor. Segmentación por necesidades de demanda y oferta expositiva.
- Encuentro de los visitantes internacionales. Posicionamiento internacional con especial énfasis en los países Euromediterráneos y Norte de África, Europa del Este, Oriente Medio y Latinoamérica.
- Gran poder de convocatoria de visitantes a través de la feria y de todos los integrantes del sector.
- Formación e información con el objetivo de ser la mejor plataforma de difusión de ideas, conocimientos e inquietudes del sector Eléctrico, Electrónico y de Telecomunicaciones.

TODOS LOS HOTELES, CENTROS COMERCIALES...EN UNA GRAN CITA: LA FIESTA DEL SECTOR.

ACCIONES:

- 1° Campaña de comunicación adaptada a los diferentes sectores y necesidades del visitante.
- 2° Feria a medida de las necesidades del visitante profesional para fomentar el negocio entre expositores y visitantes, cumpliendo las expectativas del visitante.
- 3° Programa de Compradores Nacionales e Internacionales destinado a traer a los principales y potenciales clientes y líderes de opinión del sector.
- 4° Trabajar conjuntamente con las Asociaciones Nacionales y Provinciales del sector.
- 5° Actividades, demostraciones y formación adaptadas a cada colectivo de visitantes.
- 6° Sistema de Invitaciones Profesionales Online, garantía de máxima afluencia y convocatoria.
- 7° Presencia y apoyo de Matelec en todos los eventos relevantes del sector.

SEMANA DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

23 OCT. EVENTOS PARA LA PRESCRIPCIÓN	24 OCT. EVENTOS PARA NUEVAS ÁREAS DE NEGOCIO	25 OCT. DÍA DEL HOGAR DIGITAL E ILUMINACIÓN	26 OCT. FORMACIÓN, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN
Ingenierías y arquitectura Oficinas Técnicas Obra Pública Distribución Integradores Administradores de fincas Jefes de compra y mantenimiento	Hoteles, comercio e industria Residencial, edificación, equipamiento Rehabilitación Infraestructura y grandes proyectos	Diseñadores de iluminación	Galería de Innovación Estudiantes de último curso

3° QUEREMOS SER SOCIOS DE CADA EXPOSITOR PARA QUE CONSIGA SUS RESULTADOS COMERCIALES Y DE NEGOCIO.

ORGANIZAMOS LA PARTICIPACIÓN DE CADA EMPRESA EN FUNCIÓN DE SUS OBJETIVOS QUE SON LOS NUESTROS.

APUESTA SECTORIAL

- Toda la cadena de valor presente en Matelec: Fabricantes; Distribución; Grupos de Compra; etc.
- El sector Eléctrico, Electrónico y de Telecomunicaciones en un único marco; Tecnología de la instalación eléctrica, Energía Eléctrica, Lightec: Soluciones de Iluminación y Alumbrado, Integradores de sistemas de telecomunicaciones y hogar digital y Building Automation, control industrial y electrónico.
- Cada sector presente gozará de identidad y protagonismo propio bajo un formato de feria “paraguas” en donde se producen importantes sinergias.

BUSCAMOS LA MÁXIMA RENTABILIDAD Y NOTORIEDAD PARA EL EXPOSITOR. LA FERIA A MEDIDA

ACCIONES:

- 1° Identificación de Objetivos Generales y Particulares para cada expositor.
- 2° Fomentar y crear las herramientas que propicien el encuentro profesional entre expositores y visitantes.
- 3° Programa de Compradores Nacionales e Internacionales. Gestiones para traer a los principales clientes de cada expositor.
- 4° Zona de demostraciones, jornadas y “boxes” de formación en feria al servicio de los expositores para dar a conocer sus principales novedades e innovaciones.
- 5° Asesoramiento y cursos de marketing ferial. Cómo optimizar las acciones de comunicación y maximizar su participación antes, durante y después de la feria.
- 6° Rondas, Encuentros y Mesas Redondas de Negocio entre los diferentes agentes del sector.
- 7° Imagen y comunicación personalizada para cada sector.



5 SECTORES CON ENTIDAD PROPIA BAJO UN MISMO PARAGUAS, CON SINERGIAS ENTRE SÍ.

Una cuidada y estudiada sectorización dentro de la feria, adaptada a las necesidades del sector que ayude y facilite a los visitantes la **consecución de sus expectativas** sobre la oferta expositiva presentada en Matelec. Eventos a medida de cada sector.



NUEVA ZONA EXPOSITIVA

SPAIN XPORT TECHNOLOGY

Espacio en feria donde podrán exponer aquellas empresas españolas y desarrolladores de tecnología con potencial exportador.

PARTICIPAR ES MUY SENCILLO.

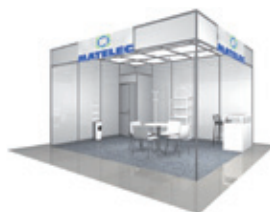
- 1°** Defina sus principales objetivos empresariales para acudir como expositor a Matelec en el formulario "Feria a medida" que encontrará junto con el resto de documentación de la feria.
- 2°** Identifique cual sería la mejor manera de participar y trasládelo a la dirección de Matelec. Vamos a adaptar la feria en función de sus necesidades. **Construiremos juntos su evento a medida** reinvertiendo los recursos de la feria en garantizar la consecución de resultados. **Máximo retorno de inversión.**
- 3°** Complimente el formulario de solicitud de participación on line en **www.matelec.ifema.es** y envíenoslo sin ningún compromiso.
- 4°** Facilitamos y simplificamos al máximo su participación en la feria: **paquetes Stand Llave en Mano (Basic y Premium) y Proyectos de Stand Diseño Libre (Superficie máxima a contratar limitada a 150m²).**

- Stand modular BASIC de 16m² por solo 2.843€
- Stand modular PREMIUM de 16m² por sólo 3.649€

SOMOS ASESORES EN PARTICIPACIONES FERIALES A MEDIDA

SU INVERSIÓN EN MATELEC*

Stand modular "todo incluido" de 16m²
240 reuniones de 30 minutos con todos los clientes



2.843€ (iva no incluido)

VS.

VIA TRADICIONAL

Coste en tiempo y organización de las mismas
240 reuniones fuera de la feria
Desplazamientos
Hoteles, alojamientos, dietas
Otros gastos

*Cálculo realizado para un stand modular "basic" de 16m². Reuniones de 30 minutos durante 40 h. hábiles de feria y contando con tres responsables comerciales.

UN EQUIPO HUMANO A SU DISPOSICIÓN.

NO TODAS LAS EMPRESAS TIENEN LAS MISMAS NECESIDADES.
CONSÚLTENOS PARA ASESORARLE EN CÓMO RENTABILIZAR
Y MAXIMIZAR SU PARTICIPACIÓN EN LA FERIA.

CONTACTE CON NOSOTROS

Director:

Raúl Calleja

Teléfono: 91 722 57 39
Móvil: 667 80 78 48
Email: raul.calleja@ifema.es

Director comercial:

Santiago Díez

Teléfono: 91 722 57 45
Móvil: 627 67 47 53
Email: santiago.diez@ifema.es

Sector Lightec:
Soluciones de iluminación y alumbrado

Alberto Leal

Teléfono: 91 722 58 49
Móvil: 627 37 02 27
Email: alberto.leal@ifema.es

Participaciones Internacionales:

María Martínez de Velasco

Teléfono: 91 722 51 71
Móvil: 687 40 49 73
Email: mariamv@ifema.es

Publicidad y Marketing:

Esther Morales

Teléfono: 91 722 52 35
E-mail: esther.morales@ifema.es

Secretaría:

Yolanda Cruz

Teléfono: 91 722 51 31
E-mail: yolanda.cruz@ifema.es

www.matelec.ifema.es

LÍNEA IFEMA

LLAMADAS DESDE ESPAÑA	
INFOIFEMA	902 22 15 15
EXPOSITORES	902 22 16 16
FAX	91 722 58 07

matelec@ifema.es