



Esperanza Hernández

Project Leader Melco



“Melco es un reflejo de las tendencias del mercado de la Electrónica de Consumo, y en esta ocasión el evento contará también con la presencia de los productos más innovadores. Impresoras 3D, Drones, Robótica, serán productos presentes en la edición de este año...”

“El sector que viene con fuerza es el de telefonía móvil, los Smartphone. Pero no olvidemos el resto, electrónica de consumo, informática, gaming, tecnología aplicada al deporte, al igual que el pequeño electrodoméstico que está alcanzando una visibilidad en Melco que antes no tenía”, analiza Esperanza Hernández, Project Leader de Melco. A través de esta entrevista, nos describe las distintas novedades que los compradores invitados y expositores del sector de la electrónica de consumo van a poder disfrutar en la edición de Melco 2016.

¿Cómo presentaría la próxima edición de Melco a los compradores invitados y expositores del sector de la electrónica de consumo?

Melco es un reflejo de las tendencias del mercado de la Electrónica de Consumo, y en esta ocasión el evento contará también con la presencia de los productos más innovadores. Impresoras 3D, Drones, Robótica, serán productos presentes en la edición de este año, además del resto de categorías de producto que participan habitualmente en Melco.

En lo que se refiere a las empresas proveedoras hemos renovado la oferta de marcas presentes. En esta edición, participan cómo expositores Blusens, Elements, Fersay, Kaos, Juguetrónica, entre otros. Cabe destacar también la presencia de una amplia gama de marcas de Telefonía: Xiaomi, Meizu, Airis, Haier, Alcatel, Elements, Jiayu.

Por otro lado, respecto a las empresas de compradoras invitadas, contaremos con más del 75% de la capacidad compra del canal retail de la península ibérica. En estos momentos tenemos confirmadas más de 40 empresas compradoras y esperamos llegar a las cifra de 110/ 120.

Como novedad, en esta edición, Melco permitirá el acceso al visitante profesional el jueves 9 de junio. Para ello, en el mes de abril abriremos un registro online para todas aquellas personas vinculadas al canal retail que deseen asistir a Melco. La única excepción serán los profesionales que vinculados a marcas de fabricantes, a los que no se les permitirá el acceso, con el objetivo proteger los intereses de las empresas expositoras.

¿Qué novedades va a encontrar el comprador en Melco 2016? ¿Qué tipo de actividades han planeado ustedes para esta feria?

Melco está siempre en un proceso de renovación continua y en esta edición de 2016 contamos con grandes novedades. Por un lado, hemos creado Melco Live, un espacio diseñado para ver en funcionamiento los productos de última generación. En Melco Live contaremos con demostraciones de vuelo de drones, impresoras 3D y robots; productos que darán impulso a las ventas de las próximas campañas.

Por otro lado, los premios Melco 2016 también cuentan con dos importantes novedades. En primer lugar, la defensa de las candidaturas de los tres finalistas de cada categoría se realizará en un espacio abierto, donde además de los miembros de Jurado, podrán asistir todos los participantes que lo deseen. Además, cabe destacar que tanto la defensa de las candidaturas, como la Gala de Entrega de Premios tendrán lugar el martes 7 de junio, adelantándose al primer día de celebración del evento.

También tenemos novedades en Melco Forum de la mano de CONTEXT. Sus conferencias, orientadas al debate de negocio pasan a celebrarse en un formato abierto la mañana del jueves 9 de junio.

En el programa de actividades también debemos recordar que sigue teniendo cabida la formación a través de GFK, en los Melco Shots.

Por último, también contaremos con una renovación de los procesos de la agenda de reuniones, tanto en su control,

como en su preparación por parte de los participantes, con el objetivo que sea todavía más fácil y eficiente realizar negocio en Melco.

¿Con qué apoyos y servicios cuenta el expositor?

Melco es un Club de Negocios y su mayor valor es la atención personalizada y directa con el cliente, sea expositor o comprador.

El expositor cuenta con una oferta de servicios que le permiten preparar al detalle su participación. Le ofrecemos la posibilidad de contratar cualquier tipo de elemento que pueda necesitar para optimizar su presencia en Melco.

Uno de los servicios estrella es la Agenda Melco, que permite al expositor tanto concretar reuniones con los compradores invitados, cómo visualizar datos de los participantes.

Los expositores también disponen de nuestro catálogo online, donde además de describir su empresa, actividad, tienen la posibilidad de presentar candidaturas a los premios Melco y presentar 3 productos al catálogo online del certamen.

También le ofrecemos un servicio de agencia de viajes, descuentos en bonos de tren y avión y, por supuesto, una oficina de atención personalizada in situ para cualquier necesidad que pueda presentarse en relación a su participación.

¿Cuáles son las cifras de superficie de exposición y del número de expositores? ¿Cuántos compradores / visitantes se esperan?

El valor de Melco no está en la cantidad, sino en la calidad, dado que no somos una feria, sino un Club de Negocios. De hecho el acceso al evento es restrictivo y requiere de una validación previa por parte de la organización.

Nunca hemos querido aumentar las cifras de asistentes tomando el camino fácil de permitir la entrada a profesionales que no aporten valor para nuestros expositores. Por ello, siempre hemos sido muy cuidadosos en mantener el equilibrio entre el número de expositores directos con agenda y el número de empresas compradoras, factor de gran importancia para que la satisfacción para ambos sea lo mayor posible.

En esta edición contaremos con 55/60 expositores directos con agenda, representando un total de unas 90/100 marcas.

En lo que respecta a compradores, las cifras siempre son aproximadamente el doble que

el de expositores, para que así todos los expositores tengan la agenda completa y en paralelo puedan realizar muchas más reuniones fuera de la agenda oficial, bien a través de nuestra plataforma o libremente.

El número de empresas compradoras que realizarán agenda este 2016 serán unas 110/120.

Tal y como hemos comentado, Melco es más negocio, no solo porque renovaremos y ampliaremos algunas de las empresas compradoras, sino porque también contaremos con la figura del visitante profesional el jueves, con perfiles no habituales en el certamen como; puntos de venta del canal electro, tiendas de IT, distribuidores de ámbito local, revendedores de valor añadido (VAR), servicios técnicos...

¿Qué sectores dentro de la feria, van a tener una mayor representación? ¿Cuáles son los que están logrando un mayor desarrollo?

El sector que viene con fuerza es el de telefonía móvil, los Smartphone. Pero no olvidemos el resto, electrónica de consumo, informática, gaming, tecnología aplicada al deporte, al igual que el pequeño electrodoméstico que está alcanzando una visibilidad en Melco que antes no tenía.

El mayor desarrollo, en mi opinión, vendrá de segmentos como el gaming, la realidad virtual, las impresoras 3D, Smart Home, y todos aquellos sectores en vía de despegue.

Premios Melco. ¿Existen nuevas categorías?

Los Premios Melco cuentan con una gran aceptación por parte de los participantes y una gran difusión en los diferentes medios del sector, por ello siguiendo sus indicaciones, hemos trasladado la Entrega de Gala Premios Melco al martes, de esta forma los productos

ganadores tendrán mayor repercusión dentro del evento el miércoles y jueves.

También hemos cambiado la defensa de las candidaturas, además de contar con 3 minutos para defender el producto delante del jurado y de todas aquellas personas que lo deseen.

Las categorías para premios Melco 2016, las hemos renovado:

1. Drones

2. Smartwach/Wearables

3. Cámara fotográfica acción

4. Tablet

5. Smartphone

6. Ordenador

7. Pae y Cuidado Personal

8. Accesorios para informática y Telefonía

9. Cámara Fotográfica/ Video 360º

Por último, ¿podría cuantificarse, de alguna manera, el negocio que puede generar MELCO? ¿Qué expectativas esperan cubrir en esta renovada etapa?

Sabemos que el 75% de la capacidad de compra retail está presente en Melco, se negocia la vuelta el cole, campaña de Navidad, Black Friday... por supuesto todas las campañas puntuales como Día sin IVA, etc., pero no tenemos una cifra concreta de datos porque, nosotros, como organización solo tenemos una estimación, no los datos contrastados de cada empresa presente en Melco.

Nuestra expectativa es seguir posicionados como el evento de referencia para el Canal Retail en la Península Ibérica. De hecho, Melco es el único evento que reúne anualmente a los compradores más importantes del sector. Queremos seguir ofreciendo a los participantes un evento único, que combine las reuniones de negociación compra/venta con la formación y el networking. Todo ello en un entorno de negocios con la atmosfera más agradable.

