

razones para ser expositor

- Ganar cuota de mercado y reforzar una determinada imagen de marca de la forma más económica y eficiente.
- Utilizar los canales de exportación que Expoliva suministra a sus expositores.
- Establecer contactos comerciales: encontrarse con los clientes habituales y/o captar nuevos clientes.



reasons for being an exhibitor

- Acquire marketshare and reinforce a company brand in the most economical and efficient way.
- Use the exportations channels that we provide to our exhibitors.
- Make commercial contacts: meet the usual and/or gain new clients.

razones para ser visitante

reasons for being a visitor

- Attend to the analysis of the sector trends in all the areas: Scientific, commercial, and innovation in the the most important event of the sector worldwide.
- Obtain information about novelties. Expoliva allows the direct assistance to demonstrations and presentations of new products and/or services.

- Asistir al análisis de las tendencias del sector en todos sus aspectos: científico, comercial e innovación en la feria más importante del sector a nivel mundial.

- Obtener información sobre novedades. Expoliva permite asistir en directo a demostraciones y presentaciones de nuevos productos y/o servicios.

¿sabía usted qué...?

- Las ferias se colocan en segundo lugar en el ranking, sólo detrás de la venta directa, en lo que se refiere a su influencia en el proceso de ventas.
- El coste medio por visitante es un 45% inferior en una feria comercial que en una venta directa.
- En un 91% de los casos, la participación en ferias constituye un factor clave para la toma de decisiones de compra, colocándose en primer lugar con respecto a otras fuentes de información (publicaciones, asociaciones, directorios, vendedores, etc.)
- Para el 85% de las empresas, la participación en ferias supone un ahorro de costes importante, al concentrar compradores y proveedores de productos y/o servicios en un mismo lugar
- El 83% de los hombres de negocios líderes confía en las ferias como instrumento para estar al corriente sobre las tendencias del sector.

Basado en un informe del Center for Exhibition Industry Research -CEIR.
Basado en un informe del Simmons Market Research Bureau.

do you know that...?

- The trade fairs are placed in the second place in the ranking, only after the direct sale, talking about influence in the selling process.
- The average cost per visitor is about a 45% less in a commercial trade fair than in the direct sale
- In the 91% of the cases, the participation in the trade fairs means a key factor in the buying decisions, being in the first place respect to other information sources (magazines, associations, directories, sellers, etc)
- For the 85% of the companies, the participation in the trade fairs means a costs saving, being buyers, services/products providers in the same location.
- The 83% of the lider business men/women trust in the trade fairs as an instrument to be updated about the sector trends.

Based on a report of the Center for Exhibition Industry Research -CEIR.
Based on a report of the Simmons Market Research Bureau).

e:2011
11-14 may
spain-andalusia
jaen

expoliva
la cita de los negocios

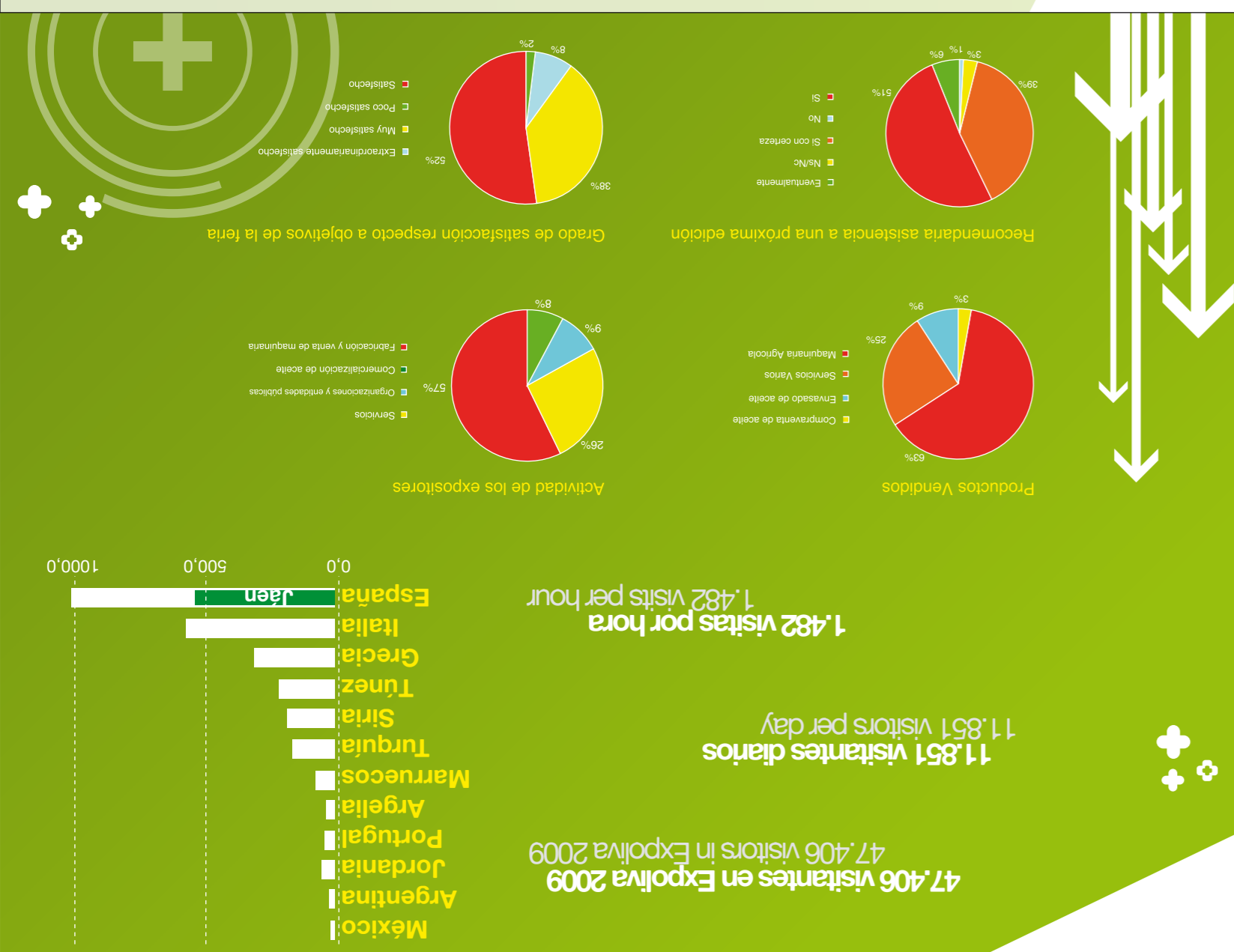
XV feria internacional del aceite de oliva e industrias afines
XV international fair of olive oil and allied industries

T +34 953 086 980 | F +34 953 245 012 | www.ifeja.org/expoliva | www.expoliva.com
Recinto Provincial de Ferias y Congresos de Jaén. Prolongación Ctra. de Granada, s/n. 23003 Jaén



www.expoliva.com

e:2011
11-14 may
spain-andalusia
jaen



Jaén, primer productor mundial. Uno de cada cuatro litros de "Oro Verde" generados en la U.E. salen de Jaén, también la mitad de lo que se produce en España.

d:e

dossier para expositores | exhibitor dossier

expoliva
la cita de los negocios

razones por las que estar en expoliva

Porque es el centro de negocio a nivel internacional donde encontrar nuevos clientes.

- El 87% de los expositores consideran muy acertado el conjunto de actividades para atraer negocio.
- El 82% de los expositores manifiestan estar muy satisfechos por el público asistente.
- El 85% de los visitantes consideran acertada la visita a la zona expositiva y comercial de Expoliva.
- El 70% de los visitantes consideran importante la feria de Expoliva 2009 para concertar compras en la misma.

reasons to assist to expoliva

Because is a world business reference where you can find new clients

- The 87% of the exhibitors considers correct the whole set of activities to gain marketshare.
- The 82% of the exhibitors estimates as very positive their experience with the visitors.
- The 85% of the exhibitors considers correct the exhibiting and commercial zone visits.
- The 70% take in count Expoliva to arrange their purchase decisions.

28 años de experiencia 28 years of experience

Multiplicador de oportunidades de negocio Business chance multiplier

Ubicada en una situación estratégica Placed on a strategic location

Carácter y/o presencia profesional e internacional Professional and international character/presence

Herramienta comercial para empresas oleícolas e industrias afines Commercial tool for olive oil companies and allied industries

Ofrece Innovación. Da a conocer las últimas novedades del sector Offers innovation. A place to discover the novelties of the sector

participar es muy sencillo

its easy to participate

1. Defina claramente los objetivos de su participación.
2. Prepare un plan de acción para el antes, durante y después de la feria.
3. Stand de diseño modular personalizable=máxima rentabilidad.
4. Concéntrese en anunciar por todas las vías posibles su presencia en la feria y acudir a la misma con una agenda de citas cerradas.
5. Utilice todas las herramientas que Expoliva pone a su disposición.

- Publique sus noticias y novedades en Expoliva 2011.
- Catálogo de expositores y Agenda de Reuniones con visitantes.
- Presente su novedad en el Espacio Innova.
- Programa de Invitados Internacionales seleccionados por los propios expositores.
- Invitaciones electrónicas para sus clientes.
- Expoliva Commerce. Apoyo a la comercialización.
- Expoliva Alianzas. Acuerdos de Colaboración.

CONSULTE CON LA DIRECCIÓN DEL CERTAMEN.

1. Define the objectives of your participation.
2. Prepare an action plan before, during and after the fair.
3. Custom modular design stand = full profitability.
4. Focus on advertising by all the possible means your participation in the event with a closed agenda.
5. Use all the tools that Expoliva offers.

- Publish your news and novelties in Expoliva 2011.
- Exhibitors catalogue and gathering agenda with the visitors.
- Present your novelties in the Innova Space.
- International guests selected by the exhibitors.
- Electronic invitations for your clients.
- Expoliva Commerce. Support for the commercialization.
- Expoliva Alliance. Collaboration agreements.

...ASK THE EVENT DIRECTION.

contrate ya su espacio book your space now!

Contacto / Contact Person:
Lina Mas Santonja
expoliva@ifeja.org
T. 953 086 982
F. 953 245 012



Ejemplo de stand modular de 16m2.
An example of 16m2 modular stand.



Ejemplo de stand diseño.
An example of a design stand.

Su canal de comercialización después de la feria.

- Apoyamos la comercialización de su producto una vez terminada la feria.
- Catálogo de expositores online.
- Utilice publicidad en sus canales de clientes acerca de su participación en la feria.
- Participe en la Imagen de Marca de mayor notoriedad a nivel mundial en el sector.

Your commercialization channel after the event.

- We support the commercialization of your product after the event.
- Online exhibitors catalogue.
- Advertise your participation in the event through your client channels.
- Take part in the most important trademark of the sector worldwide.

www.expoliva.com | www.ifej.org/expoliva

países participantes en expoliva 2009

participant countries in the 2009 edition

Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Chile, China, Croacia, Egipto, E.A.U., España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Marruecos, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rusia, Siria, Sudáfrica, Suiza, Túnez, Turquía...



e:2011
11-14 may
spain-andalusia
jaen
www.expoliva.com