

SAPICA

EXPOSICIÓN DE CALZADO Y ARTÍCULOS DE PIEL
The Footwear and Leather Goods Show

PRIMAVERA / VERANO
Spring Summer

AGOSTO
August 28th-31st / 2013

León, Guanajuato, México Poliforum León
www.sapica.com YouTube f b t



SAPICA se renueva y fortalece para impulsar la industria del calzado



“Acciones diferentes producen resultados diferentes”, así lo dijo Fernando Márquez Ponce, Presidente de SAPICA durante la presentación de las Estrategias de Atracción de Compradores de la Exposición de Calzado y Artículos de Piel más importante de América Latina.

Ante socios de la Cámara de la Industria del Calzado, Márquez Ponce manifestó que “La tarea que nos hemos trazado en SAPICA, es reforzar la asistencia de los compradores, hoy en día en base a los datos de nuestros registros y a las encuestas que levantamos podemos afirmar que a

nuestro evento asisten casi todos los grandes compradores los cuales generan el 80% de las compras en SAPICA”.

Dijo además que la promoción de la Industria del Calzado de Guanajuato es una tarea que se está incrementando para fortalecer la asistencia de compradores internacionales al evento de SAPICA.

Informó que el martes 20 de Agosto de este año se llevará a cabo dentro de las instalaciones de la Feria de MAGIC que se realiza en las Vegas, Nevada; un coctel presentación para 100 personas entre comercializadores y medios de comunicación, con el cual se busca reforzar el posicionamiento de la Industria mexicana en el mercado americano donde se coloca más del 80% de las exportaciones de calzado.

Durante el desayuno, que tuvo lugar en la Sala Nuestras Raíces en las instalaciones de CICEG, representantes de la empresa i-Marketing dieron a conocer a los presentes los resultados del Estudio de Estrategias de Atracción a Compradores.

Algunas de las consideraciones más importantes fueron:

- Aunque el 76% de los pedidos en SAPICA son hechos por compradores micro y pequeños, el 84 % de las compras las realizan compradores medianos y grandes.
- El 88% realizó pedido durante SAPICA, el 96% realizará pedido posterior a SAPICA.
- Es muy importante estar a tiempo, en moda, diseño, cumplimiento, poder de negociación y líneas campeonas.
- Razón principal para asistir a SAPICA: 48% buscar proveedores nuevos, 31% conocer las nuevas tendencias y el 15% visitar a sus proveedores.
- Principales ventajas de asistir a la feria: 42% la variedad de modelos, 38% ver las muestras en físico, 38% validar tendencias y 27% la variedad de marcas.

Al término del evento, el Presidente de SAPICA, agradeció el apoyo del Gobierno Federal y del Gobierno del Estado de Guanajuato que permite impulsar la Exposición como el máximo escaparate de la Industria del calzado mexicano y sobre todo la generación de negocios que fortalecen el desarrollo de la Industria.