



/// NOTICIAS

Entrevista: Área AIRSOFTPRO en FICAAR 2011

Texto original: <http://www.020mag.com/noticiasresultados2.php?story=2169>

ÁREA INTERNACIONAL DE EXPOSICIÓN DEDICADO AL SECTOR DE **AIRSOFT Y WARGAMES** 4, 5 Y 6 DE MARZO.MADRID.

EN EL MARCO DE LA FERIA DE CAZA Y ARMAS Nº1 EN ESPAÑA FICAAR 2011
PABELLÓN DE CRISTAL, EN EL RECINTO FERIAL DE LA CASA DE CAMPO



AIRSOFTPRO es un proyecto de ODYSA PRO, Dirigido y Promovido por IBAN SALVADOR. AIRSOFTPRO es un ÁREA INTERNACIONAL DE EXPOSICIÓN destinada a los juegos de AIRSOFT y WARGAMES dentro de la XIII EDICIÓN de la feria FICAAR destinado al público profesional. La PARTICIPACIÓN en AIRSOFTPRO queda sujeta al REGLAMENTO DE PARTICIPACIÓN publicado en WWW.ODYSAPRO.ES.

WWW.ODYSAPRO.ES · PRO@ODYSAPRO.ES · 616474208

COLABORA:



DENTRO LA XIII EDICIÓN DE:



MEDIA PARTNER:



ORGANIZA:



AIRSOFTPRO es un área de exposición internacional dedicada a los juegos de Airsoft y otros Wargames que ODYSA PRO dirige dentro del marco de la próxima edición del FICAAR 2011, en Madrid. Ante este evento, que desde el año pasado está intentando consolidarse como referente nacional, O'20 Magazine ha realizado esta pequeña entrevista a la organización del mismo, con el objetivo de pulsar el estado en el que se encuentra a ocho meses vista.

La organización de una feria seguro que no es algo sencillo. Teniendo como referencia la experiencia del año pasado, ¿cuál es el estado de ánimo de la organización de cara al próximo?

Todo el equipo de ODYSA PRO estamos muy emocionados con éste proyecto. Al fin y al cabo ODYSA PRO nace como equipo de Airsoft en 1998 y 12 años después, hoy, estamos creando uno de los órganos más importantes para el desarrollo del comercio internacional del sector Airsoft y Wargames. Ésta es una apuesta dirigida a los profesionales del sector. Marcas, fabricantes y distribuidores expondrán sus productos y servicios en beneficio de los comercios minoristas y profesionales que podrán, en un solo fin de semana, conocer la amplia oferta del sector. Creemos que este beneficio llegará a los practicantes cuando las tiendas se nutran de productos que antes no resultaban accesibles. AIRSOFTPRO representa una fuerte apuesta por acercar la gran oferta de los mayoristas licenciados a los profesionales del sector.

¿Cómo fue el año pasado el Área AirsoftPro?

En la primera edición hemos recibido una excelente crítica. Todos los participantes coincidieron en que la metodología de trabajo de la organización resultó excelente. Un apunte; ODYSA PRO considera participantes tanto a los expositores como los visitantes. Cada uno de ellos juega un rol fundamental. Sin cualquiera de ellos una feria no puede existir.

Todos los participantes merecen atención. Estas atenciones se dividen en tres fases: antes, durante y después del evento. Deseamos consolidar AIRSOFTPRO con la intención de proporcionar una cobertura anual, entre edición y edición, y no sólo durante los 3 días que dura el evento, a todos los participantes. En nuestra web queda registrado quienes han participado, con qué marcas y cuales son sus datos de contacto. De una forma más extensa opera nuestra "Guía del sector Airsoft" que nació con la primera edición y pretende internacionalizarse durante esta segunda edición.

¿Cuántos expositores nos podrías anticipar?

ODYSA PRO no acotamos el éxito al número de expositores. El éxito de cualquier feria depende, además, de otro factor. No deseamos separar la necesidad de captar la presencia de importantes expositores como la afluencia de visitantes objetivamente interesantes.

¿Cuántos expositores? La feria resulta el medio más rentable en cuanto a la relación coste/beneficio. A los expositores les permite poner en circulación productos y servicios de la forma más eficaz posible, abaratando costes y reduciendo tiempos de comercialización. Este factor gana importancia en tiempos de crisis cuando se debe ser especialmente cuidadoso con las inversiones que se realizan. A los visitantes les procura obtener, con muy poco esfuerzo, un conocimiento amplio del sector, sus preferencias y, como no, comparar precios y condiciones entre toda la oferta especializada.

¿Cuántos? Tantos como coincidan con nuestras convicciones.

¿Cuáles son los objetivos del Área de Airsoftpro?

Además de los que figuran en la página web, el objetivo global es establecer un área de negocios seria, representativa y consolidada. Deseamos que en las ediciones que están por venir preservemos las directrices que contribuyan a la ordenación del sector en beneficio de todos.

¿Ves la zona AirsoftPro en crecimiento?

¡Por supuesto!. Ahora mismo nos contactan empresas importantísimas interesadas en AIRSOFTPRO cuando antes debíamos contactarles nosotros a ellos. Parte de este “éxito aparente” es fruto de nuestro trabajo, pero mucho tenemos que agradecer a los medios de comunicación que colaboráis en la difusión del mismo. Se da otra situación. Muchos participantes declinan su asistencia, como expositor o visitantes, por ser una primera edición y no poder hacer un balance, basado en una edición anterior, en cuanto a la repercusión del evento, volumen de negocio, competencia presente...

Me gustaría concluir diciendo que AIRSOFTPRO no es área anclada a una metodología obsoleta, sino que desea aportar un valor añadido a quienes participen, y sepan participar, en un evento de estas características.

¿Qué metodología se emplea para asegurar un éxito en la próxima edición?

Esta es, quizás, la mejor pregunta. Como antecedente: ODYSA PRO sabemos que la formación y la experiencia adecuada contribuyen a desarrollar una mejor planificación, ejecución y valoración de lo que, a todos, se nos avecina: AIRSOFTPRO.

Si partimos de la idea tradicional diremos que una feria es un evento de alto interés empresarial para toda empresa que desee jugar un rol destacado en el sector y que debe enfocarse como un reto que debemos superar con excelencia. Debemos pensar también que durante nuestra participación como expositores, y mientras llevemos a cabo la exposición de productos y/o servicios, todo el sector estará fijado en nosotros. Esto, hoy por hoy, es cierto al 100%. ¡Pero hay mucho más! Algunas ferias no han evolucionado en 30 o quizás 50 años. Para ODYSA PRO es indudable que en un sector tan innovador como el del Airsoft es imprescindible emplear nueva metodología. En un primer vistazo la podemos diferenciar en tiempo y forma.

En tiempo. Algunos continúan creyendo, que la feria termina cuando cierra sus puertas y que la guía de expositores que se nos entrega caduca al año, con la siguiente edición. ODYSA PRO fomentamos nuestros expositores desde el mismo momento que realizan la formalización de su presencia en la feria, los incluimos en nuestra -Guía del sector Airsoft-, ponemos a su alcance poderosas herramientas de marketing e incluso ofertamos un publireportaje con que tentar a sus clientes actuales y potenciales que le visiten el día en que mejor preparado estará para atenderlos, en la feria. ¡Todo esto meses antes de AIRSOFTPRO!

La forma. La formación es importante. Hemos creado, y estamos permanentemente ampliando, un curso de cómo debe afrontarse la feria. Acercamos los conocimientos necesarios con qué afrontar la participación con un mínimo de garantías a todos los participantes, sean expositores o visitantes. A decir verdad el hecho de haber desarrollado estos cursos nos ha provocado la necesidad de crear todas las herramientas mencionadas en el punto anterior.

¿Qué novedades incorpora esta feria?

AIRSOFTPRO es un área de exposición dónde únicamente exponen marcas, fabricantes y distribuidores licenciados, dónde se espera una gran afluencia de puntos de venta, y otro público profesional, con el deseo de ponerse al día, como bien podríamos decir, de un plumazo.

Respecto a la edición anterior, este año incorporamos un nueva galería de tiro, y servicios de marketing especializado con que beneficiar a nuestros participantes.

¿Cuáles son esos valores añadidos que hay que tener en cuenta?

Hay muchos, pero acotemos...

Consolidación. Una gran baza que puede beneficiar al conjunto del sector es el hecho de consolidar un área de muestra de productos y servicios, a nivel internacional, en nuestro país, con las ventajas evidentes que esto nos reporta a todos.

Repercusión. Participar en AIRSOFTPRO supone tomar la decisión de presentarse ante el sector como un serio competidor. Como expositor se beneficiará de formar parte de un evento del que probablemente escriban todos los medios

especializados del sector. Actualmente nos apoyan medios tan importantes como 020 MAGAZINE, y hacen eco de nuestros pasos Arnies Airsoft, Popular Airsoft, Airsoft News y muchos más.

Ordenación. Podemos hablar sobre la ordenación del sector. ¿Os gustaría saber quien distribuye, en cada momento, cada marca? Estoy seguro que a los puntos de venta les interesa enormemente. Si sabemos a quien debemos referirnos en cada caso, es probable que, entre todos, contribuyamos a que las importaciones -no licenciadas- disminuyan, quizás incluso las falsificaciones.

¿Qué aporta una feria como esta al visitante?

¿Qué visitante, el presencial o el virtual? El presencial recibirá el beneficio de poder tratar cara a cara con todas las marcas, fabricantes y distribuidores presentes y de este modo poder conocer de primera mano las tendencias del sector, comparar precios y condiciones, asistir a la presentación de productos, etc. El visitante virtual será aquel que, haya sido presencial o no los días que haya durado la feria, podrá consultar nuestra Guía online y, mediante ésta pueda contactar con quienes fueron nuestros expositores en AIRSOFTPRO.

Contacto:

www.odysapro.es
naipes@odysapro.es
+34 616474208

