



# **DANCESHOP Spain**

**23-24 Marzo (Madrid 2019)**

**DANCESHOP Spain**

## **Antecedentes**

Es en el marco del encuentro que se realiza en Lyon durante los días 17 y 18 de Febrero 2018 en ocasión de la Asociación Amd (Qualidanse), que se manifiesta un interés por parte de algunas marcas expositoras y representantes de las mismas con presencia en España, por realizar un encuentro similar en nuestro país para poder minimizar en gran medida los costes de desplazamiento que tienen los agentes en sus labores de comercialización.

Siendo esta la idea principal, se utiliza la plataforma de la Feria Danza in Fiera con fechas el 23-24-25 de Febrero para sondear si realmente puede haber un interés para las marcas principales y sus agentes, cuáles podrían ser las fechas óptimas para la realización del mismo, y el formato más adecuado a las necesidades del sector.

A partir de ello se realiza una primera edición en Barcelona el día 30 y 1 de Julio del 2018 en el Hotel NH Numancia con la asistencia de 15 empresas, 18 marcas y un total de 60 visitantes siendo la mayoría responsables de tiendas de distintas partes de España.

## **Justificación**

El mercado de la confección de la Danza en general se caracteriza por ser un mercado muy especializado y de relativamente “pocos actores” no falta de gran competencia entre las marcas presentes. La mayoría de las empresas fabricantes son bastante estables y con presencia internacional consolidada.

De estas empresas, pueden encontrarse tanto confeccionistas de artículos de danza, fabricantes de puntas, zapatos, complementos, joyas y accesorios que nutren al mercado con las necesidades que este manifiesta. Barras de entrenamiento, fabricantes de suelos, elementos de stretching, bebidas isotónicas y productos relacionados como camisetas, bolsos, etc... son otros actores también presentes en él.

Los eventos internacionales existentes actualmente son de relativo pequeño formato y no demasiado dirigidos al profesional por la escasez de masa crítica. Estos acontecimientos se centran en una Feria anual en Florencia (Danza In fiera) como referente en el sector donde se mezclan todos los interlocutores en un mismo evento (academias, asociaciones, fabricantes y marcas) , y a parte, otros encuentros que se reparten en países como Estados Unidos (Atlanta,) Francia, (Paris) Reino Unido (Londres) o Alemania.

La forma de acceder al mercado internacional por parte de estas empresas, se realiza a través de agentes comerciales multicartera, o bien con agentes en exclusiva de la marca, o directamente por parte de la empresa con equipos comerciales propios. Desde hace unos cuantos años, la inversión del canal on-line tiene cada vez mayor presencia en el sector y ha acabado por consolidarse y provocar algunas tensiones con los canales tradicionales de venta a causa de distintas estrategias utilizadas.

Este acceso a través de internet ha hecho aparecer desde hace unos años, empresas con gran capacidad de compra que fabrican directamente en países subdesarrollados y que se dirigen al cliente final sin pasar por el intermediario tradicional como es la tienda física.

*\*La venta por ejemplo de unas puntas de danza es muy especializada, lo que requiere la presencia directa de un profesional y la necesidad de probar muy distintas marcas de zapatilla. Este nivel de servicio aún no puede conseguirlo en canal online. Es habitual encontrar chicas que se prueban unas zapatillas que luego sabiendo modelo u marca las compran directamente por internet.*

### **¿Porqué DANCESHOP Spain?**

Cada vez más, los gastos de representación en el sector suponen un importe mayor en la cuenta de resultados de estas empresas. Los representantes multicartera o en exclusiva que trabajan para estas marcas soportan grandes gastos al encontrarse sus clientes diseminados por todo el territorio español y con un cliente poco habituado a desplazarse a otros lugares.

A lo largo de los años, han habido algunos intentos en España por organizar algún encuentro con las marcas más tradicionales del sector aprovechando eventos de danza en alguna ciudad y la mayoría han sido infructuosos por diversos motivos y intereses contrapuestos. Mezclar clientes finales como bailarines, espectáculos, tiendas y fabricantes no parece haya sido la mejor opción hasta ahora aunque no es descartable teniendo en cuenta la especialidad del sector.

Últimamente se ha querido organizar una feria similar a Danza in Fiera de Florencia copiando el formato en la ciudad de Alicante, cosa que no ha llegado a buen término ya sea por el formato del evento, el lugar y que no se ajusta a las necesidades del sector en España, los costes asociados y en especial la inconveniencia de las fechas propuestas.

### **PROPUESTA**

De esta experiencia anterior y de la información obtenida por las marcas en esta edición de Danza in Fiera 2018, parece deducirse que hay interés por realizar un evento en España que se ajuste a las necesidades del sector, que si bien nace sin demasiadas pretensiones, puede llegar a consolidarse si realmente se realiza bajo ciertos parámetros y prerrogativas de calidad:

- Coste contenido para la marca (debe ser el agente y la marca que representa la que sufraguen los costes mínimos posibles)
- El periodo del año debe ajustarse a las características del mercado Español: Una propuesta podría ser justo acabar los festivales de final de curso y hacer la “Vuelta al Cole” (Finales de Junio-Inicio de Julio) o bien una vez pasadas las ferias internacionales de referencia en el mes de Marzo.

- Formato pequeño (salón de un hotel o alguna sala de alguna administración cedida) Muy práctico, cómodo y de fácil acceso.
- Pocos interlocutores pero muy profesionales. Sin estar abierto al público generalista.
- Lugar del evento en una ciudad importante caracterizada por buenas comunicaciones y oferta lúdico-cultural de vanguardia: Barcelona, Madrid (para clientes nacionales e internacionales)
- Efecto llamada para que el cliente de la tienda le justifique el venir: ofrecer descuentos especiales en esas fechas.

### **Empresas Expositoras Principales**

Se pretende “invitar” en esta segunda edición a las mismas marcas más representativas del sector que hagan el efecto llamada y generen el interés de las tiendas en España que les compense el desplazarse para poder ver a sus proveedores por ofrecer condiciones especiales.

Si bien pueden haber otras empresas en el sector en otras ediciones, se pretende contactar preferentemente a las empresas y marcas que ya están presentes en el mercado español, quieran tener mayor presencia en él o introducirse por primera vez.

Esto es:

**BEGOÑA CERVERA  
CALZADOS OSUNA  
TOPISE  
RAFAEL  
ALMORALUX  
BALL PYLMAR  
SO DANÇA  
BALLET MEDIA  
LIKE G  
NON POSSO, HO DANZA  
MIKELART  
BALLET PAPIER  
LA TATE FLAMENCO  
JELLYCAT  
PORTDANCE  
BALLET ROSA  
GRISKO  
BLOCK  
HARLEQUIN**

**AINSLIEWEAR  
WERNER KERN  
DINAMICA BALLET  
PINKE POINTE  
HAPPY DANCE  
INTERMEZZO  
DAVEDANS  
WEAR MOI  
VICARD  
RUSSIAN POINTE  
CAPEZIO  
GAYNOR MINDEN  
MERLET  
G-ELITE  
COESI DANZA  
EL PETIT BALLET  
FREED OF LONDON  
TEMPSDANSE**

## Instrumentos de Promoción

**Web del evento:** [www.danceshopspain.com](http://www.danceshopspain.com)

Si bien en un inicio , por el formato del evento, no sería necesario disponer de una web, si se cree necesario dotar de un valor añadido al mismo para justificar una mayor visualización y proyección.

A tal efecto, se tiene previsto poder hacer una web interactiva muy sencilla con la información relevante para llegar tanto a expositores (marcas referentes) como para los clientes potenciales a asistir. Con el tiempo, el interés de la organización se basa en una mayor presencia internacional de visitantes para hacer más atractivo a las marcas asistir. Esta misma web puede utilizarse para poner en contacto las visitas con la marca adecuada aunque pueda ampliarse en un momento posterior.

Teniendo en cuenta los comentarios de la primera edición, la organización pretende realizar un acto de presentación de la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE TIENDAS DE ESPAÑA que como organización corporativa pretende defender los intereses de los asociados por el intrusismo, talleres de formación, actos de promoción y otros eventos que puedan realizarse en pro de los intereses comunes.

## Lugar de celebración, fecha y formato

Teniendo en cuenta la distribución territorial del estado español, facilidades de acceso, disponibilidad y precios de establecimientos, así como las circunstancias político-económicas actuales, que se propone realizar este evento 1 vez al año y que las sedes se puedan intercambiar entre Madrid y Barcelona.

En esta segunda edición, se opta por Madrid por practicidad en la organización, buenas comunicaciones con el resto de España y ser el centro neurálgico español para cualquier tipo de negocio. Se han buscado distintos establecimientos bien comunicados con el centro de la ciudad, vanguardistas en diseño, comodidad y austeridad.

**Las Fechas propuestas serían el 23 y 24 de marzo (fin de semana)** justificándose por el haber acabado la feria DANZA INFIERA, encontrándose con el momento mayor de trabajo de promoción así como por las marcas a la hora de mantener las novedades que presentan al inicio de año.

## Lugar

HOTEL NH LAS VENTAS \*\*\*\*

C/Biarritz, 2 , 28028 Madrid telf.: 913610288 (Al lado Plaza de toros las ventas)  
(estación más cercana: Línea 2 Ventas)

## Formato

Los espacios que se han escogido son salones de unos 250-300m<sup>2</sup>, diáfanos y están pensados para un uso profesional de encuentro y promoción de la marca sin grandes ostentaciones. Serán las marcas las que corran con los elementos de ornamentación propios (rollups) dentro de un espacio delimitado por una o dos mesas rectangulares de (2x3 metros) separadas por biombos para garantizar una cierta privacidad.

\*Patrocino: la web [www.danceshopspain.com](http://www.danceshopspain.com) se crea especialmente para el encuentro. Aunque la información que contenga se basa exclusivamente en la información del evento. Las marcas que quieran pueden aparecer en la web de manera preferencial para generar mayores leads por los visitantes. Los visitantes para acceder al evento deberán registrarse en un proceso muy fácil y marcar expresamente quien quieren visitar y la hora disponible. Esta información se le dará a la marca/agente para su control.

Precios especiales de alojamiento y manutención en el mismo hotel **\*a consultar**  
Al efecto se han bloqueado 25 habitaciones

## Precio y Forma de pago

El precio del evento es de 700 euros+ iva los dos días y da derecho al expositor a lo siguiente:

- Alquiler del espacio de exposición con una o dos mesas con 6 sillas
- Precios especiales de alojamiento y manutención en el mismo hotel
- Asistencia a las conferencias
- DESCUENTO para las empresas presentes en la Primera edición de Barcelona

Se habilita una cuenta corriente expresamente para este evento controlada por la organización que da derecho a una reserva del espacio

**Reserva de plaza:                   50% 30 DE NOVIEMBRE 2018**  
**Pago completo:                   50% 30 DE ENERO 2019**

**Nota:** *Este precio está contemplado para un mínimo de 15 empresas expositoras. Si el número de expositores fuera menor, este precio se intentaría mantener adaptando el lugar de celebración a otras opciones más económicas.*

## ORGANIZADOR:

**CONSULTING BCN** ([www.consulting.barcelona](http://www.consulting.barcelona))

- Rambla de Catalunya, 43  
08080 Barcelona

Telf.: persona de contacto: Francesc Sola Ortigosa ([fsola@consulting.barcelona](mailto:fsola@consulting.barcelona))

Consultor en Comercio Exterior telf: +34 626919461