



Comunicación

Holanda

Horti Fair marca tendencia en tecnología

- La feria holandesa propuso el concepto “conciencia social” para aplicar al marketing dirigido al consumidor final

Rodrigo Pizarro Yáñez
rpizarro@ediho.es

Agua y energía fue el tema central sobre el que giraba la edición 2007 de Horti Fair. Win van der Loo, director ejecutivo de Horti Fair, explicó el por qué de esta decisión: “El agua y la energía juegan un papel muy

importante como engranajes que unen toda la cadena hortícola. Agua limpia y combustibles fósiles cada vez son más escasos lo que motiva que los nuevos productos que se exhibieron en Horti Fair optimizaban estos recursos. La gestión de estos factores de producción cada vez es más importante y también el inter-

cambio de conocimientos en esta área”. Este año, la feria acogió a 100 expositores más que en la ocasión anterior, alcanzando un total de 900, y donde acudieron 50.000 visitantes. En las sesiones de trabajo que se realizaron en la Casa de los Productos para el Consumidor y en la Casa de la Genética, se discutió sobre el papel de la Horti Fair y sus nueve pabellones, como un centro de intercambio de conocimientos en tecnología. En la Casa de los Productos para el Consumidor se mostró un completo rango de inspiraciones y conceptos nuevos para captar la atención del consumidor y aumentar las ventas. En ella se realizaron cada día una docena de seminarios consistentes en visitas a los diferentes expositores. Los patrocinadores de esta sección fueron FloraHolland, Aalsmeer Flower Auction, Flower Council of Holland, entre

otros. En la sesión de Conceptos para la venta al consumidor es donde más de veinte productores y distribuidores presentaron diferentes ideas que ya existen en el mercado. Los conceptos se basaban sobre todo en lo saludable, el entretenimiento y el sentirse bien como valores añadidos a los productos. Como propuestas de inspiración para añadir nuevos valores a nuevos productos se propuso el concepto de “conciencia social” y se presentaron ideas como la de descuentos en los supermercados, garden centres o outlets. Se concluyó que la finalidad es la de transmitir al consumidor mensajes en esta línea, pero basados siempre en que las flores y las plantas son un producto vivo y que siempre estuvieran enfocados específicamente al nivel económico y social del consumidor al que se dirigen. Se concluyó que hay que



1. Horti Fair estrenó este año tres nuevos pabellones: el del Mercado de Productores, el Salón de los Negocios y el Salón Internacional.

3. La Casa de la Genética y la Casa de los Productos para el consumidor fueron dos nuevas iniciativas en las que se expusieron las novedades en tecnología.

4. La empresa Invernaderos IMA- MSC también estuvo presente en Horti Fair.

2 y 5. La presencia de las empresas españolas fue notoria en esta feria, en las imágenes, algunas de ellas.

dejar claro al consumidor cuáles son las tendencias sociales, lo que posibilita a los productores ofrecer una idea concreta y clara en el marketing del producto.

Ideas en marketing

FresQ, que es la segunda organización de venta de productos para invernaderos de hortalizas, comprende todo tipo de especies de tomates, pimientos, berenjenas, pimientos y pepinos. Es una gran empresa muy innovadora que organiza el marketing a 90 productores y que en la Horti Fair quiso definir su perfil en este aspecto.

Tres de los nueve pabellones especiales de la feria eran nuevos este año. El del Mercado de productores, que mostraba instrumentos de apoyo en materias primas; el Salón internacional, que sirvió de plataforma para las presentaciones de cada país;

y el Salón de negocios, un lugar donde las asociaciones de profesionales y los distintos sectores profesionales pudieron ponerse en contacto y realizar reuniones.

Para saber más...

- www.hortifair.nl

Evolución Constante

Las Mejores Variedades



Preesman
www.preesman.nl

La Técnica más Avanzada

Esquejes de clavel



Solicite nuestro Catálogo



Esquejes de crisantemo

Plantas de gerbera



Gerberas con colores luminosos y atractivos. Tallos rígidos y alta producción. Plantas de la mayor calidad para garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

tecniplant

Av. Paisos Catalans, 133 - 1º 1ª
43205 REUS (Tarragona)
Tel.: 977 320 315 - Fax: 977 317 456
e-mail: tecniplant@ediho.es

Asturias y Cantabria

AGRICOLA CUELI, S.A.
Álvaro de Albornoz, 3
33207 Gijón - Tel.: 985 35 80 20

Galicia

BACELO, S.L.
C/ Carregal, 70
Tel.: 986 63 34 09 - Fax: 986 63 34 90
36740 TOMINO (Pontevedra)

Cádiz y Sevilla

FRANCISCO GUERRERO ODERO
Tel. Movil. 609 86 79 07

Murcia y Alicante

BULBO IMPORT, S.L.

Antonio Belmonte Mula
Av. Andalucía, 19
Tel.: 950 46 44 68 - Fax: 950 46 40 13
04640 PULPI (Almería)