

BIZBARCELONA

by  Barcelona
Activa

EMPRENDIMIENTO, PYMES
Y ECONOMÍA SOCIAL 


Fira Barcelona

31 DE MAYO - 1 DE JUNIO DE 2017
RECINTO DE MONTJUÏC

SÚMATE AL MOVIMIENTO TRANSFORMADOR

Propuestas de participación 2017

Promotores:



 Barcelona
Activa

 catalunya
emprèn

 Generalitat
de Catalunya

 CaixaBank

 Diputació
Barcelona

 pimec
Micro, petit i mitjana
empresa de Catalunya

 Cambra Barcelona
'doing business'

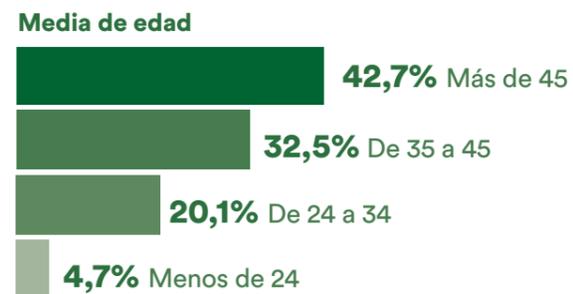
BIZBARCELONA es una **cita esencial** para impulsar proyectos empresariales. Es una **plataforma** que ofrece inspiración, asesoramiento, financiación, oportunidades de negocio, apoyo y contactos en el mundo de la empresa, el emprendimiento y la economía social.

Un año más las cifras hablan: BIZ 2016

13.890 visitantes.
Un 12% más que en la edición de 2015.

- 86 empresas expositoras
- 97 entidades bizcommunity
- 366 ponentes
- 225 conferencias y workshops
- 2.000 contactos entre emprendedores y representantes de empresas inversoras
- 620 entrevistas en BIZEXPORTA
- 1.000 contactos realizados en el Speed Dating
- 200 encuentros en el área de reempesa
- 1.500 mensajes en el muro
- 87 grabaciones en el video pitch

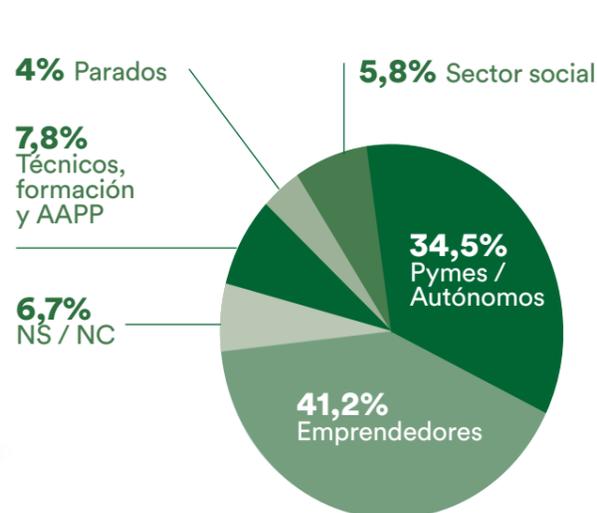
Perfil del visitante



Nivel de estudios



Actividad



Una gran inversión en medios que garantiza una amplia repercusión del nuevo formato en todos los medios de comunicación.

Cobertura mediática por medio

	PRENSA	ONLINE	TV	RADIO	TOTAL
Número de informaciones	71	369	5	6	451
Espacios (en páginas)	42,2	-	-	-	42,2
Duración	-	-	12 min 53 s	1 h 36 min 21 s	1 h 49 min 14 s
Valoración económica	594.403 €	309.932 €	59.682 €	197.535 €	1.161.552 €
Impactos en audiencia	19.398.180	53.512.882	904.000	191.000	74.006.062

* Cifras provisionales en julio de 2016.

TV / Radio / Prensa



Clipping de prensa



Campaña publicitaria, prensa y spots



La sociedad está viviendo momentos de profunda transformación:

> Social

La sociedad está cambiando, y este cambio afecta directamente al mundo de los negocios y las empresas.

> Tecnológica

Nos encontramos ante un nuevo escenario con nuevas reglas de juego.

> Económica

TRANSFORMARSE es clave para el futuro de los negocios.

> Empresarial

Y **BIZBARCELONA 2017** será el catalizador que ayudará a emprendedores y pymes en su transformación para que sean competitivos en el entorno cambiante en el que están viviendo.

BIZBARCELONA

by  Barcelona Activa

EMPRENDIMIENTO, PYMES
Y ECONOMÍA SOCIAL ▶▶

NUEVAS SOLUCIONES PARA LA CREACIÓN O TRANSFORMACIÓN DE TU NEGOCIO

SÚMATE AL MOVIMIENTO TRANSFORMADOR

Nueva estructura de contenidos para el visitante, más transversal e interconectada.

1 Nuevas tendencias

- > Sociales
- > Económicas
- > Tecnológicas
- > Empresariales

2 Servicios empresariales y para la economía social

- > Espacio Creación y Crecimiento Empresarial
- > Espacio Economía Social
- > BIZEXPORTA
- > Espacios Networking
- > Network Talent
- > Mercado de Financiación

3 Herramientas para la digitalización

- > Negocios digitales
- > Logística y distribución
- > Big data e IoT
- > Marketing digital y RRSS
- > Mobile
- > Experiencia cliente-colaborador

4 BIZFRANQUICIAS

- > Zona de expositores
- > Conferencias



1 Nuevas tendencias

Expertos y empresarios explicarán en primera persona las últimas tendencias y las claves del éxito empresarial **para la transformación de los negocios.**

Conferencias sobre:

Tendencias económicas

Tendencias sociales

Tendencias tecnológicas

Tendencias empresariales

Ponentes destacados en anteriores ediciones



Òscar Camps
Activista social.



Mikah de Waart
Speaker motivacional.



Emma Roca
Madre, atleta, bioquímica y bombera.



Christian Felber
Pensador sobre sociedad y economía, creador del concepto de economía del bien común.



Joaquín Reyes
Actor, cómico, guionista y dibujante.



María Benjumea
Presidenta de Spain Startup y The South Summit y vicepresidenta de SECOT.



Victor Küppers
Formador y coach.



Albert Riba
Experto en emprendimiento.



Montse Escobar
Directora de Comunicación de Grey Group Spain.



Sergi Mas
Periodista y comunicador.

2 Servicios empresariales y para la economía social

Conferencias y talleres para aprender a afrontar los **retos de la nueva sociedad digital.**

ESPACIO ECONOMÍA SOCIAL

- > Economía social y solidaria.
- > Economía colaborativa.
- > Trabajo cooperativo.
- > 3^{er} sector: CET y empresas de inserción.
- > Economía verde y circular.
- > Economías transformadoras.



ESPACIO CREACIÓN Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Orientación sobre el proceso de creación de una empresa, financiación, ventas, aspectos jurídicos, legales y laborales y asesoría integral.



BIZEXPORTA

Actividades de networking, charlas y asesoramiento para establecer pautas que marcan el camino para vender en el exterior con garantías de éxito.



ESPACIOS NETWORKING

Actividades para incrementar la red de contactos profesionales, captar nuevos clientes y socios o generar una marca personal y corporativa.



NETWORK TALENT

Espacio de contacto para crear conocimiento y relaciones entre las empresas y los candidatos que tienen un proyecto para ofrecerles.



MERCADO DE FINANCIACIÓN

Redes de business angels, fondos de capital riesgo y corporate ventures, crowdfunding y banca privada. Conferencias sobre financiación.



3 Herramientas para la digitalización

Piezas claves para la transformación digital de los negocios.

NEGOCIOS DIGITALES

1. Fintech: la nueva banca, disruptores y blockchain.
2. Insurtech: cambiar el mundo de las aseguradoras.
3. Contenidos/arte: nuevos soportes, realidad virtual y realidad aumentada.
4. Turismo: viajes, alojamiento y restauración.
5. Alimentación: agrotech e innovación.
6. Utilities: energía, agua, corporate y disruptores del autoconsumo.
7. Movilidad.
8. Mercado minorista.
9. Digital health.
10. Sharing economy, focalizada en empresas.
11. Gaming.
12. Edtech: la nueva educación.
13. Nuevo marketing: la marca es el producto.

Socio de conocimiento:



BIG DATA & IoT

1. Data economy y datos basados en modelos de negocio.
2. Fuentes de datos y proveedores.
3. Visualización y elaboración de informes.
4. Análisis, máquinas de aprendizaje e inteligencia artificial.
5. Infraestructuras de big data.
6. Organización, funciones y habilidades.
7. Aspectos legales, privacidad y ética.
8. Big data para el bien común.
9. IoT/dispositivos y plataformas smart.
10. Casos de éxito de big data.

Socio de conocimiento:



LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

1. Omnicanalidad: cómo estructurar la empresa para la atención de 360°.
2. Última milla: la nueva guerra del tiempo de acceso al mercado (time to market).
3. RFID: tecnología de procesos para atender la demanda.
4. Packaging.
5. Tiempo de entrega: la clave está en la velocidad.
6. La logística se complica: del fulfillment center al sorter center y a la delivery station.
7. Nuevos softwares para responder a la demanda.

Socio de conocimiento:



MARKETING DIGITAL Y RRSS

1. Cómo hacer SEO orientado a conversión; comercio electrónico (e-commerce).
2. SEM local: shopping-business local, extensiones de ubicación, licitación por localización y local inventory ads.
3. La revolución de los medios de pago.
4. Mercados web: cómo las pymes aprovechan Amazon, el primer sitio de búsqueda de compradores en línea.
5. Cómo conseguir efectividad con el cambio de paradigma de la compra programática.
6. Marketing de entrada (inbound marketing): cómo captar tráfico y conversiones a través del contenido.
7. Plan relacional digital; marketing por correo electrónico.
8. Contenido de marketing.
9. Medios de comunicación de marketing.
10. Marketing de influencia.

Socio de conocimiento:



MOBILE

1. NFC, wearables y otras tecnologías móviles.
2. Servicios de geolocalización y geofocalización.
3. Aplicaciones móviles para negocios (productividad, mensajería, RR. HH., CRM...).
4. Pagos con el móvil y banca móvil.
5. Identidad móvil y autenticación digital.
6. Bots y plataformas de mensajería.
7. Marketing móvil.
8. Comercio móvil y contenido móvil.
9. Estrategias "primero en el móvil" para milenials y clientes jóvenes.
10. Consumidores conectados y servicios de atención al cliente móvil.

Socio de conocimiento:



EXPERIENCIA CLIENTE - COLABORADOR

1. Mapa de la experiencia del cliente.
2. Cómo generar experiencias wow.
3. El nuevo cliente: transformación digital y emociones.
4. Customer centricity: el cliente como centro decisorio de la empresa.
5. Cómo diseñar una experiencia para el cliente.
6. Qué aporta la experiencia del cliente como ventaja competitiva.
7. Conceptos básicos de la experiencia del cliente.
8. Dibuja la estrategia de la experiencia del cliente a través del design thinking.
9. Los big data. ¿Ya sabes quién te compra? ¿Y por qué?
10. Omnicanalidad: el contrato de 360° para el cliente.

Socio de conocimiento:



Nueva figura clave: el socio de conocimiento

Un experto en el sector 4.0 que actuará como figura de apoyo, advisor de contenidos, suma de iniciativas y proyección mediática para impulsar proyectos digitales dentro del mundo de los negocios.

4 BIZFRANQUICIAS

El área BIZFRANQUICIAS presenta, a través de la zona de exposición y de diversas conferencias, las **oportunidades de este formato de negocios**: una estructura que cuenta con el apoyo de una marca potencialmente reconocida por el consumidor y, por tanto, minimiza los riesgos a la hora de emprender.

BIZFRANQUICIAS:
zona de expositores

BIZFRANQUICIAS:
conferencias

Socios colaboradores:



Nuevo enfoque para la empresa expositora o patrocinadora a fin de que su participación sea un éxito

Nuevas sinergias para los expositores



Nuevos contenidos estratégicos y actividades más interesantes

Más oportunidades de hacer negocios y obtener resultados rentables

Estructura de espacios para generar más contactos y sinergias

Potenciamos las visitas a los stands de las empresas expositoras

Generamos una dinámica en las salas de conferencias y también una distribución de espacios que facilitarán la participación activa de los visitantes hacia las empresas expositoras.

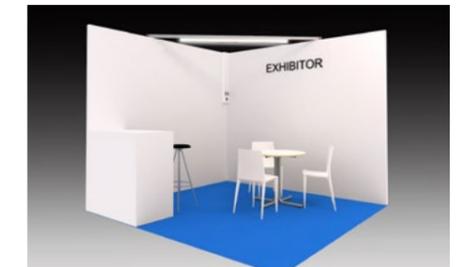
Tarifas

Las mejores fórmulas para alcanzar el éxito de manera fácil, rentable y eficaz.

Módulos de participación:

Precio por m ²	170 €/m ²
Stand Pack de 4 m ²	1.300 €
Stand Pack de 9 m ²	2.300 €
Stand Pack de 16 m ²	3.800 €
Stand Pack de 32 m ²	6.750 €

Disposición de los espacios de BIZBARCELONA



STAND PACK de 9 m²



STAND PACK de 16 m²

La disposición del salón contempla la integración entre el espacio de conocimiento, las salas de conferencias, con los espacios de venta de productos o servicios, los stands de los expositores.

Este enfoque se traducirá en más visitas a los proveedores de servicios, más oportunidades y una nueva manera de captar clientes en un universo de empresas de negocios digitales.

Posibilidades de esponsorización

1. Sponsor Actividad Global:

En una de las catorce áreas temáticas su empresa contará con todo lo necesario para conseguir:

- > **Visibilidad 360°:** cada uno de los elementos de señalización de la actividad y comunicación integral online y offline.
- > **Notoriedad:** gran presencia de su empresa en la campaña de comunicación y medios de BIZBARCELONA. Además, podrá realizar un envío con la información destacada de su empresa a la base de datos por medio de Fira de Barcelona.
- > **Contactos B2B:** cesión de la BBDD de los contactos que pasen por la SALA/ÁREA durante los 2 días del evento (capacidad de la zona: 300 personas).
- > **Speaker:** posicione su marca en la mente de todos gracias a la posibilidad de realizar 2 conferencias ante su público objetivo (1 slot por día).
- > **Branding:** el Sponsor Global incluye la personalización del área patrocinada con su imagen de marca (logotipo, imagen corporativa, etc.) y adaptación del espacio patrocinado al color corporativo.
- > **Espacio libre:** incluye 32 m² de espacio libre en la zona para poder establecer sinergias entre empresas y clientes potenciales.
- > **Invitaciones:** 500 invitaciones.

Precio:
18.000 €

2. Sponsor Actividad Parcial:

En una de las catorce áreas temáticas su empresa contará con todo lo necesario para conseguir:

- > **Visibilidad:** en el área patrocinada específica.
- > **Notoriedad:** podrá realizar un envío con la información destacada de su empresa a la base de datos por medio de Fira de Barcelona.
- > **Contactos B2B:** podrá realizar un envío a la base de datos por medio de Fira de Barcelona.
- > **Speaker:** posicione su marca en la mente de todos gracias a la posibilidad de realizar una conferencia ante su público objetivo (1 slot).
- > **Espacio libre:** incluye 16 m² de espacio libre en la zona para poder establecer sinergias entre empresas y clientes potenciales.
- > **Invitaciones:** 200 invitaciones.

Precio:
10.000 €

Posibilidad de presencia en 10 áreas

1. Nuevas tendencias
2. Espacio Creación y Crecimiento Empresarial
3. Espacio Economía Social
4. BIZEXPORTA
5. Espacios Networking
6. Mercado de Financiación
7. Negocios digitales, logística y distribución
8. Marketing digital, RRSS, Big data & IoT
9. Mobile, experiencia cliente - colaborador
10. BIZFRANQUICIAS

19.262 asistentes participaron en conferencias y talleres en 2016, un 12% más que en la edición anterior. En la edición 2017 se prevé un nuevo incremento de la participación.



PARTICIPE COMO PATROCINADOR



	SPONSOR ACTIVIDAD GLOBAL Precio: 18.000 €	SPONSOR ACTIVIDAD PARCIAL Precio: 10.000 €	SPEAK SPONSOR * Precio: 2.000 €
> Marketing directo			
Logo en el pase	✓	X	X
Logo en la guía del visitante	✓	Área o sala específica	X
Logo en la memoria	✓	Área o sala específica	X
> Marketing e-mail			
Logo en las e-news	✓	Área o sala específica	X
Logo en el e-mailing	✓	Área o sala específica	X
Logo en la web	✓	Área o sala específica	X
Logo de ubicación en mapa de la app. del salón	✓	X	✓
> Publicidad			
Logo en la prensa técnica	✓	X	X
Logo en la prensa diaria	✓	X	X
Logo en el spot de TV	✓	X	X
> Señalización			
Señalización interior	✓	Área o sala específica	X
OPI	✓	Área o sala específica	X
Banderolas	✓	Área o sala específica	X
Señalización dinámica	✓	Área o sala específica	X
> Publicidad exterior			
Logo en las banderolas	✓	X	X
Logo en la lona de la plaza de Espanya	✓	X	X
Logo en los OPI	✓	X	X
> Artículos promocionales			
Material para congresistas	✓	X	X
> Patrocinio de actividades			
Conferencia	✓	✓	✓
> Imagen corporativa**			
Imagen corporativa	✓	X	X
Branding	✓	X	X
Logo	✓	✓	X
> BBDD***			
Contactos	✓	X	X
Nombre y apellidos, empresa, tel. profesional, e-mail profesional	✓	X	X
> Servicios			
Suelo libre	32 m ²	16 m ²	X
Plazas de aparcamiento (2)	✓	✓	X
Wifi	✓	✓	✓
Códigos de invitación al salón	500 Global Sponsors	200 Sponsors	X

* Para ser **Speak Sponsor** es obligatorio contratar el Stand Pack de 4 m² como mínimo.

** El **Sponsor Actividad Global** incluye la personalización del área patrocinada con su imagen de marca (logotipo, imágenes, etc.) y adaptación del espacio patrocinado al color corporativo.

*** Cesión de la BD de los contactos que pasen por la SALA/ÁREA durante los 2 días del evento (capacidad para 300 personas).

10% de IVA no incluido.

31 DE MAYO - 1 DE JUNIO DE 2017
RECINTO DE MONTJUÏC



PARA MÁS INFORMACIÓN:

Tel.: 902 233 200

E-mail: bizbarcelona.ventas@firadebarcelona.com

www.bizbarcelona.com



Fira Barcelona