

Antoni Zaragoza, responsable del área de Marketing e Investigación de mercados de CENFIM

“Apostamos por InteriHOTEL 2013 como referente en interiorismo de hoteles”

Con la seguridad que dan las opiniones favorables de las dos anteriores ediciones, InteriHOTEL arranca con optimismo, del 11 al 15 de noviembre, su tercer año al frente del marketplace especializado en el equipamiento de mobiliario de interiores de hotel dirigido a responsables de compra y propietarios. Organizado por el CENFIM (Centro de Difusión Tecnológica de la Madera y el Mueble de Cataluña), la principal novedad es su cambio de ubicación en Barcelona.

InteriHOTEL 2013 tiene lugar en la capital catalana después de dos años celebrándose en La Sénia (Tarragona). ¿Por qué este salto?

La ciudad de Barcelona es perfecta para la celebración del marketplace, por el poder de atracción que tiene. Su estratégica ubicación es ideal para InteriHOTEL, ya que a lo largo de la costa mediterránea se concentra casi el 40% del parque hotelero español, lo que incrementa aún más su poder de atracción. Pero este cambio no responde únicamente al objetivo de incrementar el potencial y el número de visitantes, sino que es una importante apuesta por posicionar InteriHOTEL como el evento de referencia para el interiorismo de hoteles en España y con la mirada puesta en el exterior.

En esta tercera edición, ¿qué expectativa tenéis?

En cuanto a visitantes, esperamos recibir a la mayoría de las cadenas hoteleras españolas y a multitud de establecimientos hoteleros independientes. Además, vamos a multiplicar el número de visitantes de ediciones anteriores y presentar una oferta altamente cualificada y especializada para dar respuesta a las necesidades del sector hotelero.

¿Qué opiniones le llegan de participantes, visitantes, clientes, etc. acerca de la existencia de un certamen como InteriHOTEL?

Hemos tenido la oportunidad de validar el formato en las dos ediciones previas que se celebraron en La Sénia, ya que la opinión de los visitantes fue muy favorable. Esto nos animó a apostar con más fuerza en esta tercera edición. Algunos hoteleros nos felicitaron por la iniciativa, ya que era una necesidad no cubierta por otros formatos. Por otra parte, InteriHOTEL aporta valor a los fabricantes porque no es una feria más, sino el espacio que necesitan para conectar con empresas hoteleras que van a hacer reformas, por lo que se convierte en un importante apoyo para enfocar sus estrategias de cara a la próxima campaña comercial, después de la temporada de verano.

¿Presentan alguna novedad en la edición de este año?

Seguimos siendo fieles a la filosofía inicial: la mayoría de expositores presentan en su stand habitaciones de hotel totalmente equipadas, mientras que nosotros nos encargamos de organizarles reuniones con empresas hoteleras en las que mantienen una primera toma de contacto



y en las que demuestran sus capacidades y experiencia previa en la ejecución de proyectos para hoteles.

Ofrecen la fórmula de reuniones face to face acordadas previamente entre fabricante y hotelero. ¿Qué previsión de agenda llevan a un mes vista del certamen?

Hasta la fecha tenemos un buen ritmo de registros, tanto es así que estamos pensando en elaborar un plan para organizar un segundo turno de reuniones, en caso de requerirlo. Hasta la fecha estamos superando con creces el potencial de las empresas hoteleras registradas y esperamos que el ritmo continúe así hasta la celebración de InteriHOTEL.

¿Qué se encuentra el comprador-hotelero cuando llega a InteriHOTEL?

El hotelero dispone de la mayor oferta especializada en interiorismo de hoteles que puede encontrarse actualmente en España porque, este tipo de oferta, está muy limitada en otros eventos que, aunque orientados al sector de la hostelería, tienen un enfoque más generalista. El visitante que elige la modalidad de visitas con reuniones de trabajo, dispone de una agenda de visitas programada con el objetivo de que su visita se realice de la manera más eficiente posible, principalmente si el visitante va a realizar reformas a corto o medio plazo, ya que se le garantiza que será atendido por los expositores sin esperas.

¿A qué perfil responde el fabricante que decide participar en InteriHOTEL?

La mayoría de los fabricantes que exponen en InteriHOTEL no presentan únicamente productos, sino una oferta ampliada, integrando el asesoramiento en interiorismo, el suministro de productos como mobiliario de habitaciones, iluminación, textil y decoración e incluso la instalación y servicio postventa. Además, exponen también empresas que, aunque no ofrecen el concepto integral, sí que presentan productos necesarios en reformas hoteleras, como cortinas, lámparas, puertas, ventanas o sillas y mesas para restaurantes y cafeterías.

Raquel Redondo