



COMPARE
CONNECT
BUY

DOSIER DE PRENSA

Últimas Noticias:	
VirtualExpo Group presenta sus 6 marketplaces B2B	3
Quiénes somos	4
#1 VirtualExpo Group: de una herramienta de sourcing a un marketplace B2B	4
#2 El bienestar de los empleados: la gran meta de VirtualExpo Group	6
#3 Todos al unísono con los valores de la empresa	7
Saluda la dirección	8
Públicos	9
Cifras clave	11
Lo más reciente	13
Historia	14
Confían en nosotros	15
Contacto de prensa	16

ÍNDICE

COMUNICADO DE PRENSA

VIRTUALEXPO GROUP PRESENTA SUS 6 MARKETPLACES B2B

Marsella - 9 de julio del 2020

VirtualExpo Group, líder mundial de los salones online B2B especializados, lleva 20 años garantizando el acceso a millones de productos gracias a un posicionamiento en buscadores trabajado y cualitativo. Su actividad se centra en seis sectores de actividad: la industria, el sector náutico y marítimo, la arquitectura y el diseño, el equipamiento médico-sanitario, la aeronáutica y la agricultura.

Durante estos 20 años, VirtualExpo Group ha estado ofreciendo herramientas de sourcing imprescindibles para los compradores B2B de todo el mundo. Cada año, los sitios web del Grupo en su conjunto reciben 100 millones de visitas y registran transacciones por un valor aproximado de 540 millones de euros.

“COMPARE | CONNECT | BUY”

El 9 de julio de este 2020 marca un hito para el Grupo al ser la fecha oficial de lanzamiento de sus seis marketplaces B2B, bajo el lema «Compare | Connect | Buy».

Este lema adquiere aún más sentido si cabe con la implementación de nuevas funciones para responder a las expectativas de los compradores B2B.

COMPARE: VirtualExpo Group ha desarrollado un comparador de productos para ayudar a los compradores a tomar la decisión de compra correcta. El comparador, accesible a través de la página de resultados de búsqueda, presenta los productos en columnas, con sus respectivas entradas por filas. Recoge un conjunto de informaciones de los productos añadidos: imágenes, marcas, características, descripción, precios y mucho más. A esto se suma la nueva apariencia de los stands, orientados ahora al comercio electrónico, por lo que se consolida así una óptima experiencia para el usuario. La nueva presentación contribuye a que los compradores identifiquen y visualicen más fácilmente los productos y sus precios.

CONNECT: VirtualExpo Group ha diseñado una interfaz de negociación, que permite a vendedores y compradores interactuar fácilmente y en 9 idiomas. Ofrece numerosas ventajas, entre ellas el intercambio de archivos adjuntos, el acceso al historial de conversaciones y el envío y la validación de presupuestos. Otra de las novedades que responderá hábilmente a las exigencias de los compradores es la evaluación de los vendedores. Hace énfasis en el nivel de satisfacción del comprador y refuerza la reputación del vendedor ya que le insta a ser más dinámico. Estas evaluaciones guiarán al futuro comprador en la búsqueda y selección de su proveedor. En lo que a los propios vendedores se refiere, esta herramienta también será muy útil para optimizar la forma de responder a las solicitudes, al tiempo que afianzan su potencial de ventas.

BUY: Con el nuevo giro de VirtualExpo Group, los vendedores podrán mostrar en su stand el precio indicativo y las tarifas de precios y complementos de sus productos. De esta manera, los compradores tendrán la suficiente información para conocer la viabilidad de su proyecto de compra. Además, los vendedores recibirán solicitudes mejor segmentadas. Tendrán igualmente la posibilidad de enviar presupuestos, y los compradores podrán completar la transacción en línea.

Para más información sobre VirtualExpo Group y sus marketplaces, no dude en escribir a chloe.bonnaud@virtual-expo.com.

Acerca de VirtualExpo Group

VirtualExpo Group está a la cabeza de seis marketplaces especializados: AeroExpo, para la aeronáutica; AgriExpo, para la agricultura, la pesca y la ganadería; ArchiExpo, para la arquitectura y el diseño; DirectIndustry, para la industria; MedicalExpo, para el equipamiento médico-sanitario, y NauticExpo, para el sector náutico y marítimo. La misión de VirtualExpo Group es ayudar a todos los propietarios de proyectos B2B a tomar la decisión de compra correcta. Sus seis marketplaces reúnen más de 1,2 millones de productos y reciben 8,2 millones de visitas al mes.



QUIÉNES SOMOS

#1 VIRTUALEXPO GROUP: DE UNA HERRAMIENTA DE SOURCING A UN MARKETPLACE B2B

Durante 20 años, VirtualExpo Group ha sido **líder mundial de los salones online especializados**. A través de sus sitios web, el Grupo ha estado ofreciendo herramientas de sourcing imprescindibles para los compradores de todo el mundo. Hoy, esta misión va más allá, y VirtualExpo Group se propone reforzar el acompañamiento de todos los actores del B2B para permitirles tomar la **decisión de compra correcta**.

Los sitios web de VirtualExpo Group garantizan el acceso a **millones de productos especializados** gracias a un **posicionamiento en buscadores trabajado y cualitativo**. Su actividad se centra en seis sectores de actividad: la industria, el sector náutico y marítimo, la arquitectura y el diseño, el equipamiento médico-sanitario, la aeronáutica y la agricultura. La información está meticulosamente organizada y se encuentra disponible en **9 idiomas**.

Para VirtualExpo Group, la necesidad de dar el paso hacia los **marketplaces B2B** en los que poder comprar en línea era más que evidente. Unos marketplaces con el lema: **COMPARE | CONNECT | BUY**.

COMPARE CONNECT BUY



NUEVO STAND

La nueva presentación del stand contribuye a que el comprador **identifique** y **visualice** más fácilmente los productos y sus precios.

COMPARADOR

El comparador recoge, en forma de tabla, un **conjunto de informaciones** de los **productos añadidos**: imágenes, marcas, características, descripción, precios y mucho más.



CONSULTA DE LOS VENDEDORES MÁS CERCANOS

Una **selección de 4 vendedores** con base en su **proximidad geográfica** respecto del comprador y su **puntuación**.

INTERFAZ DE NEGOCIACIÓN

Los compradores pueden **interactuar** con los vendedores y **hacer un seguimiento de sus solicitudes** en todo momento a través de interfaz sencilla y ergonómica en 9 idiomas.

EVALUACIÓN DE LOS VENDEDORES

Los compradores pueden evaluar la **calidad** y la **rapidez de las respuestas** de los vendedores tras enviarles su solicitud. Esta opción representa una valiosa fuente de información que guiará a los compradores durante todo el proceso hasta el momento de tomar una decisión de compra.



VISUALIZACIÓN DE LOS PRECIOS Y DE LA DOCUMENTACIÓN TARIFARIA

Con la visualización de los precios y las tablas de precios, los compradores pueden **determinar** más fácilmente la viabilidad de la **compra de un producto** y los vendedores reciben **solicitudes mejor cualificadas**.

COMPRA EN LÍNEA

Los vendedores tendrán igualmente la posibilidad de **enviar presupuestos**, y los compradores podrán **completar la transacción** en línea.

#2 EL BIENESTAR DE LOS EMPLEADOS: LA GRAN META DE VIRTUALEXPO GROUP

La esencia misma de VirtualExpo Group es mantener su **espíritu emprendedor de start-up**: tras 20 años de actividad, las personas siguen siendo el corazón de la empresa. Su fuerza radica en la **implicación de sus colaboradores** en sus proyectos de futuro. Por tanto, su bienestar es su **principal prioridad**.

El Grupo pone especial cuidado en fomentar un ambiente **humano y motivador** y en promover un espíritu de iniciativa y superación dentro de sus equipos:

- Gestión ágil.
- *Team building*.
- Voluntariado y acciones solidarias.
- Espacio de trabajo colaborativo.



#3 TODOS AL UNÍSONO CON LOS VALORES DE LA EMPRESA

La riqueza multicultural es otro de los factores clave para el crecimiento de la empresa. A esto se suma una amplia gama de profesiones pertenecientes a los sectores de la Informática, el Comercio, el Marketing y los Contenidos. Las diferentes culturas y perfiles es lo que otorga a VirtualExpo Group su **carácter único**.



Y los **valores de empresa** son los que marcan el ritmo:

<p>BORN TO TAKE</p> <p><i>"Atreverse es progresar. Sin retos nos estancamos. VirtualExpo nació para ser precursora y valiente, está en su ADN."</i></p>	<p>PROUD OF YOUR SUCCESS</p> <p><i>"Estar orgulloso de los logros de todos da sentido a nuestras acciones, más allá de nuestros propios intereses. Cada persona es una fuente de inspiración."</i></p>	<p>Think Smart PLAY HARD</p> <p><i>"Adoptar la estrategia correcta desde el principio es la clave. Da confianza en el juego y ayuda a alcanzar la victoria."</i></p>
<p>STRONGER Together</p> <p><i>"Porque cuidamos unos de otros, nos ayudamos y rompemos barreras: así es como somos más fuertes juntos. Formamos un ecosistema viviente en el que la unión hace la fuerza."</i></p>	<p>Living DIVERSITY</p> <p><i>"VirtualExpo Group no es sólo un lugar donde se viene a trabajar. Es el lugar en el que convergen la apertura cultural y la apertura lingüística, que nos invitan a ver más allá."</i></p>	

SALUDA LA DIRECCIÓN

Vincent Gérard

Director general

Vincent Gérard, ingeniero por la Escuela de Artes y Oficios, comenzó su carrera en el diseño, la producción y la comercialización de sistemas de calefacción de estilo contemporáneo.

En 2003, Corentin Thiercelin, presidente y máximo responsable de VirtualExpo Group, de su misma promoción, le invitó a desarrollar y estructurar la fuerza de ventas de DirectIndustry, una empresa de VirtualExpo Group. Y con ello, llegó una nueva iniciativa de la mano de Vincent Gérard: la creación de un equipo multicultural y multilingüe para la búsqueda de oportunidades internacionales.

Vincent Gérard, hoy director general de VirtualExpo Group, ha aceptado el reto de convertir el modelo tradicional, basado en el sourcing, en un modelo de marketplace para crear el primer marketplace B2B especializado.



*“Hemos tenido la gran suerte de vivir una increíble aventura de “start-up” con un crecimiento de dos dígitos, aunque manteniendo siempre una mentalidad empresarial ágil y libre. El éxito de VirtualExpo Group gira en torno a 2 de nuestros principales puntos fuertes: la experiencia en SEO, que nos permite superar hoy los **8,2 millones de visitas al mes**, y un deseo permanente de satisfacer las exigencias de los visitantes profesionales.”*



NUESTROS PÚBLICOS



#1 — COMPRADORES

Todo está pensado para facilitar la experiencia del usuario: los **compradores** tienen no solo una visión general de la **oferta internacional de productos**, sino también de las **últimas noticias y tendencias** de 6 sectores de actividad.

Búsqueda 

MOTOR DE BÚSQUEDA POTENTE E INTUITIVO

En cuestión de clics, el comprador tiene acceso a productos específicos gracias a un **motor de búsqueda potente** y a **funciones de búsqueda avanzadas**.



COMPARADOR

Asistencia en la **selección del producto** que mejor se adapta al proyecto del comprador.



INTERACCIÓN

Contacto directo con los vendedores a través de un sistema de mensajería.



COMPRA EN LÍNEA

Los compradores pueden enviar **solicitudes de presupuesto** y **cerrar ventas**.

#2 FABRICANTES

Los **fabricantes** tienen acceso a **soluciones de marketing** completas para optimizar su posicionamiento y su visibilidad en Internet. Esto les permite **reforzar su desarrollo internacional**.



VISIBILIDAD INTERNACIONAL

Refuerzo de la **imagen de marca** con soluciones de marketing adaptadas.



SEO

Posicionamiento optimizado a escala mundial.



VISIBILIDAD LOCAL

Desarrollo y gestión de la red de **distribuidores asociados**.



CLIENTES POTENCIALES CUALIFICADOS

Aumento del potencial de ventas gracias a un **tráfico cualificado**.



RSI

Seguimiento de los resultados a través de informes mensuales y estadísticas disponibles en todo momento en el back office.

#3 DISTRIBUIDORES

Los **distribuidores asociados** de los fabricantes presentes en nuestros marketplaces también disfrutan de soluciones para **aumentar su visibilidad** y **desarrollar su actividad en Internet**. VirtualExpo Group pone a su disposición una gama completa de soluciones de marketing.



VISIBILIDAD

Visibilidad de los distribuidores asociados en nuestros marketplaces.



VISUALIZACIÓN DE PRODUCTOS

Presentación de la **gama de productos** distribuidos.



ZONA DE VENTA

Selección de la **zona de venta** para responder mejor las solicitudes de los compradores más próximos geográficamente.



CLIENTES POTENCIALES CUALIFICADOS

Aumento del potencial de ventas a través de **solicitudes de presupuesto cualificadas**.

NUESTRAS CIFRAS CLAVE



MÁS DE **38.000 STANDS**
en el conjunto de los
6 marketplaces



MÁS DE **11,2 MILLONES DE PRODUCTOS**
presentados en el conjunto de los
6 marketplaces



8,2 MILLONES DE VISITAS
al mes para el conjunto de los
6 marketplaces



**3 SITIOS WEB DE NOTICIAS
EXCLUSIVOS**
con un público de 109.000 profesionales



3 MILLONES DE LECTORES
reciben nuestras newsletters



ALREDEDOR DE **500.000
CATÁLOGOS** en línea



9 IDIOMAS
en 6 marketplaces

LAS E-MAGAZINES DE VIRTUALEXP GROUP: UNA NUEVA LÍNEA EDITORIAL PARA UNA COBERTURA ÓPTIMA DE LA ACTUALIDAD

Marsella - 25 de febrero del 2020

VirtualExpo Group lleva publicando tres e-magazines desde hace casi 7 años: ArchiExpo E-Magazine, DirectIndustry E-Magazine y MedicalExpo E-Magazine.

Estos recursos, gratuitos, en formato totalmente digital y redactados en inglés, constituyen una fuente de información y de inspiración para un público predominantemente B2B. Siempre nos hemos esforzado por cubrir las noticias relacionadas con la innovación tecnológica en la industria, la arquitectura y el diseño y el sector médico-sanitario a través de reportajes y entrevistas

La importancia del contenido editorial en el camino hacia el modelo de marketplace

2020 marca un hito para VirtualExpo Group, que pasa de su modelo tradicional, basado en el sourcing, a un modelo de marketplace. Para responder a las expectativas de los millones de visitantes de sus sitios web y acompañarles en sus decisiones de compra, VirtualExpo Group ha optado por una nueva línea editorial basada en la mejora de sus plataformas de comunicación. Así pues, a principios de este 2020, el formato tradicional de las e-magazines ha dado paso naturalmente a nuevos sitios web de noticias que contribuyen a la difusión regular y dinámica de las últimas noticias del mercado.

Experiencia de usuario mejorada

La experiencia del usuario ha mejorado significativamente con los avances en el diseño y la ergonomía de nuestras plataformas. Nuestros nuevos sitios web de noticias ponen aún más de relieve los artículos destacados, los artículos recomendados por el editor o los artículos más leídos, e incluyen una barra lateral intuitiva que facilita la navegación entre secciones.

Contenidos enriquecidos

La línea editorial inicial cede el testigo a una cobertura continua de la actualidad. Además, llegan nuevos tipos de contenido para mejorar la experiencia del lector: guías de compra, artículos técnicos, gráficos y una sección de vídeos exclusiva. A este rico calendario editorial se suma una newsletter mensual que destaca los últimos artículos estrella.

Por descubrir:

- DirectIndustry e-magazine, sitio web de noticias con más de 102.000 lectores.
- ArchiExpo e-magazine, sitio web de noticias con más de 110.000 lectores.
- MedicalExpo e-magazine, sitio web de noticias con más de 60.000 lectores.

Acerca de VirtualExpo Group

VirtualExpo Group está a la cabeza de seis marketplaces especializados: AeroExpo, para la aeronáutica; AgriExpo, para la agricultura, la pesca y la ganadería; ArchiExpo, para la arquitectura y el diseño; DirectIndustry, para la industria; MedicalExpo, para el equipamiento médico-sanitario, y NauticExpo, para el sector náutico y marítimo. La misión de VirtualExpo Group es ayudar a todos los propietarios de proyectos B2B a tomar la decisión de compra correcta. Sus seis marketplaces reúnen más de 1,2 millones de productos y reciben 8,2 millones de visitas al mes.

20 AÑOS DE VIRTUALEXPO GROUP: DE SALONES ONLINE A MARKETPLACES B2B

Marsella - 6 de febrero del 2020

VirtualExpo Group nació de una simple observación: empresas y compradores necesitaban herramientas eficaces que les ayudaran en su búsqueda de información, equipos y componentes industriales. En el año 2000, Corentin Thiercelin lanzó DirectIndustry, una herramienta de sourcing especializada en la industria.

El éxito de la plataforma quiso que el concepto se extendiera gradualmente a otros cinco sectores de actividad: al sector náutico y marítimo con NauticExpo; la arquitectura y diseño con ArchiExpo; el equipamiento médico-sanitario con MedicalExpo; la aeronáutica con AeroExpo y la agricultura con AgriExpo.

Las claves del éxito de VirtualExpo Group

VirtualExpo Group lleva 20 años reforzando la estrategia de desarrollo B2B online de sus 38.000 expositores. Bonfiglioli, Stäubli, Webasto, John Deere, VELUX France, Planika, Arjo y A-Dec son algunas de las marcas que confían en el Grupo.

VirtualExpo Group sigue siendo fiel hoy a sus 5 principios fundamentales:

- Reunir a un gran número de expositores internacionales en un solo lugar.
- Velar permanentemente por la pertinencia de las palabras clave para ofrecer al Grupo un posicionamiento óptimo y garantizar la mejor visibilidad de sus expositores.
- Asegurar la exhaustividad de los contenidos con la actualización permanentemente los sitios web.
- Ofrecer un motor de búsqueda potente, resultado de un perfecto conocimiento de los productos y de un algoritmo sólido.
- Poner un énfasis especial en la innovación y los productos más recientes.

La innovación, la principal baza de VirtualExpo Group

Los Premios i-NOVO veían la luz en 2014. Durante 4 años consecutivos, galardonaron los productos más innovadores en términos de tecnología, ecología y diseño. El Grupo continúa otorgando hoy la etiqueta «i-NOVO selection» a los productos más innovadores.

Es editor, además, de 3 sitios web de noticias relacionadas con DirectIndustry, ArchiExpo y MedicalExpo. Sus artículos presentan proyectos inspiradores, nuevos productos y tecnologías de vanguardia.

Los marketplaces B2B a vuelta de la esquina

Con motivo de su 20º aniversario, VirtualExpo Group escribirá una nueva página de su historia. El modelo histórico del líder de los salones profesionales online da la bienvenida a sus nuevos marketplaces B2B.

En julio de este 2020, los compradores ya no solo disfrutarán de una herramienta de sourcing, sino también de una plataforma de compra online.

Acerca de VirtualExpo Group

VirtualExpo Group está a la cabeza de seis marketplaces especializados: AeroExpo, para la aeronáutica; AgriExpo, para la agricultura, la pesca y la ganadería; ArchiExpo, para la arquitectura y el diseño; DirectIndustry, para la industria; MedicalExpo, para el equipamiento médico-sanitario, y NauticExpo, para el sector náutico y marítimo. La misión de VirtualExpo Group es ayudar a todos los propietarios de proyectos B2B a tomar la decisión de compra correcta. Sus seis marketplaces reúnen más de 1,2 millones de productos y reciben 8,2 millones de visitas al mes.

HISTORIA

A finales de los años 90, Corentin Thiercelin, ingeniero de formación, observó la falta de herramientas eficaces para ayudar a las empresas y a los compradores en su búsqueda de información, de equipos y de componentes industriales.

Internet se encontraba en su etapa inicial, pero supo ver en él la herramienta perfecta para presentar de manera organizada la gran cantidad de productos disponibles en el mercado internacional. DirectIndustry vio la luz en el año 2000. Gracias a su éxito, el proyecto se fue ampliado y alcanzó otros sectores de actividad.

Este 2020 marca un hito para VirtualExpo Group. Siguiendo con su espíritu precursor, la empresa lanza sus seis marketplaces B2B especializados para responder mejor a las exigencias de sus públicos.

Virtual
EXPO GROUP

COMPARE
CONNECT
BUY

Great
Place
To
Work.

Great
Place
To
Work.

Great
Place
To
Work.

Agri
EXPO Aero
EXPO

Great
Place
To
Work.

Medical
EXPO

Archi
EXPO

Nautic
EXPO

Direct
INDUSTRY

2020

20 años de DirectIndustry
Lanzamiento de los 6 marketplaces

2019

27.º puesto en la clasificación Great Place to Work

2018

7.º puesto en la clasificación Great Place to Work
Apertura de la filial en China

2017

25.º puesto en la clasificación Great Place to Work

2016

Lanzamiento de los sitios web AgriExpo y AeroExpo
www.agriexpo.online
www.aeroexpo.online

2015

Lanzamiento de los servicios para distribuidores

2014

21.º puesto en la clasificación Great Place to Work

2012

Lanzamiento del sitio web MedicalExpo
www.medicalexpo.com

2007

Lanzamiento del sitio web ArchiExpo
www.archiexpo.com

2003

Lanzamiento del sitio web NauticExpo
www.nauticexpo.com

2000

Lanzamiento del sitio web DirectIndustry
www.directindustry.com

CONFÍAN EN NOSOTROS

DIRECTINDUSTRY



ARCHIEXPO



NAUTICEXPO



MEDICALEXPO



AGRIEXPO



AEROEXPO



PRESS CONTACT

Chloé Bonnaud

Contacto de Relaciones Públicas de
VirtualExpo Group

+33 4 86 13 48 68

chloe.bonnaud@virtual-expo.com