

Estudio Anual de la
Industria Mexicana de
Exposiciones 2024



#AmprofecAvanzaenUnidad



Las 968 Exposiciones a nivel nacional **generan una de Derrama Directa de:**



143,303

Millones de Pesos

0.51%

del PIB Nacional

6.04%

del PIB Turístico

31%

del Sector MICE

**HAZLO
Presencial**

#AmprofecAvanzaenUnidad

Las exposiciones en México **son un potente generador de empleo:**



113,600

Empleos directos al año **y al menos 340 mil indirectos**

595

Empleos por evento

2.56%

de los empleos formales en México

0.93%

de la Población Económicamente Activa



#AmprofecAvanzaenUnidad

Nuestro sector es un importante **motor para los destinos nacionales:**



\$11,294

Millones de pesos
en alojamiento

4.5

millones de habitaciones al año

46.73%

de la derrama generada por la
Industria MICE en México

0.2%

de la derrama en hospedaje a
nivel nacional incluyendo leisure

**HAZLO
Presencial**

#AmprofecAvanzaenUnidad

Pero el impacto económico **que generamos es lo más importante**



\$793,861

Millones de pesos en impacto económico nacional considerando derrama directa, derrama turística y negocios cerrados por nuestros expositores (no se consideró la derrama indirecta).

15.22

millones de leads generados en nuestros pisos de exhibición

3.04

millones de negocios cerrados derivados de las exposiciones

2.84%

es el impacto de las exposiciones en el Producto Interno Bruto



#AmprofecAvanzaenUnidad

Las exposiciones generan un gran **impacto en los medios digitales:**



113,230

Búsquedas sobre exposiciones mensualmente en Google

621,810

Búsquedas en Google durante el mes de cada evento

1.86

Millones de búsquedas al año

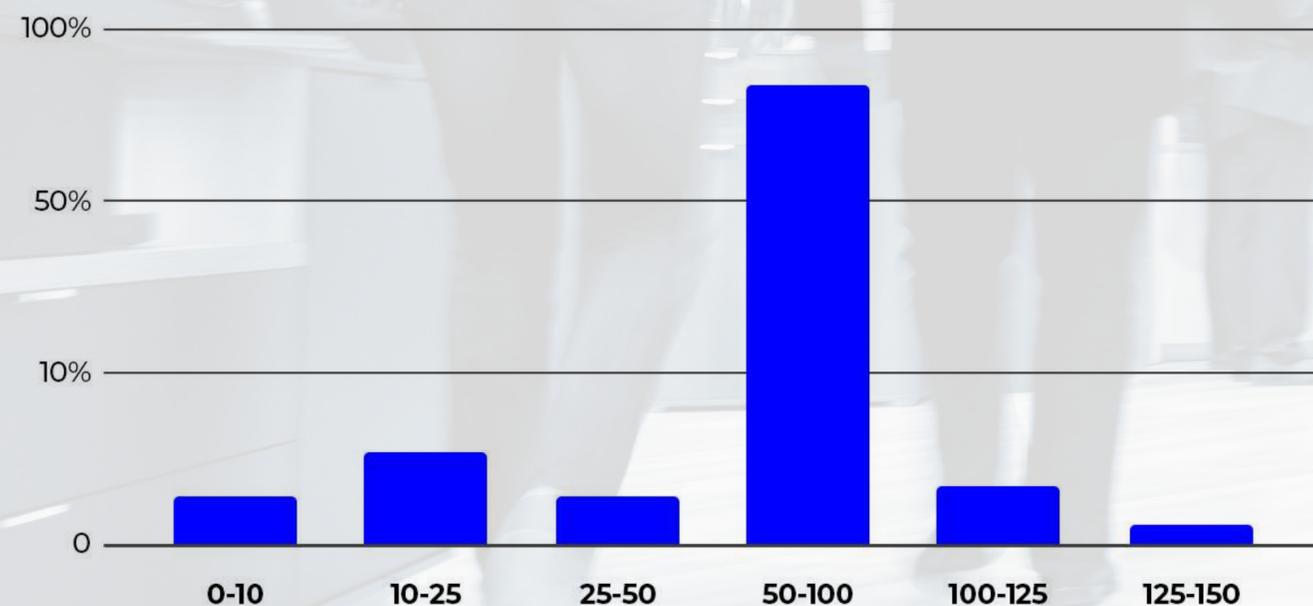
Top Ten Exposiciones más Buscadas en Google
(Ranking según el mes del evento)

Expo	Promedio	Mes del Evento
Zona Maco México Arte Contemporáneo	6,600	60,500
FIL Guadalajara	8,100	49,500
Feria del Libro Monterrey	2,900	33,100
Expo CIHAC	3,600	27,100
Expo Pack México	2,900	27,100
Expo Agroalimentaria Guanajuato	3,600	22,200
Tianguis Turístico	3,400	22,200
Expo Manufactura	1,000	19,490
Abastur	2,400	18,100
Expo Mueble Internacional	2,400	12,000

Las Exposiciones son grandes generadoras de Oportunidades de Negocios para las Empresas

84.54

Oportunidades de negocio por cada día de exposición se generaron de acuerdo con 63.05% de los encuestados, quienes señalan que obtuvieron entre **50 y 100 oportunidades de negocio diarias**, y al aplicar una media nos arrojan 84.54, es decir alrededor de 170 leads por evento.



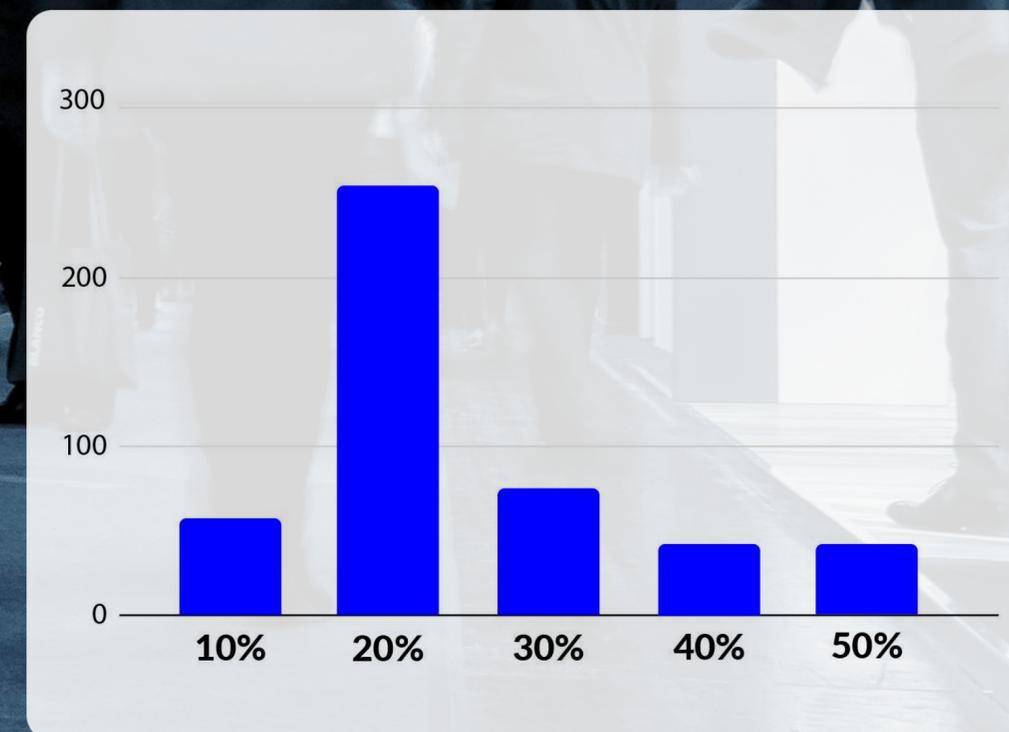
HAZLO Presencial

Estos Leads tienen **Grandes Oportunidades de Convertirse en Clientes Facturados**

23.01%

De las oportunidades generadas en exposiciones se convirtieron en clientes facturados, en relación con la base de datos de leads que se logran recabar durante los días del evento.
Es decir entre 34 y 51 clientes potenciales por evento.

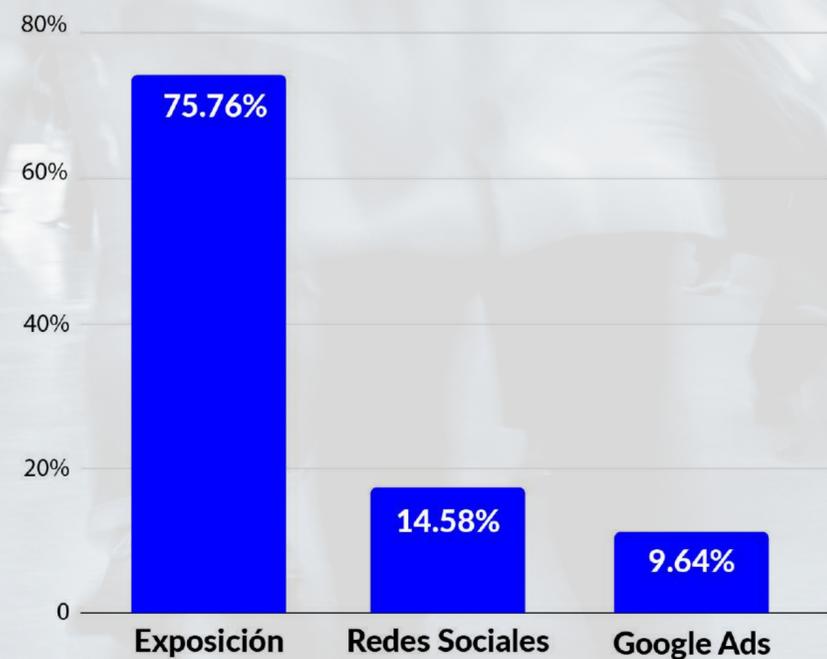
HAZLO Presencial



Además, le brindan a las empresas mayor probabilidad
de contactar con tomadores de decisión

3.12 x

Más probabilidades de reunirte con un tomador de decisiones en una **Expo** que a través de citas de negocios obtenidas **mediante estrategias digitales.**



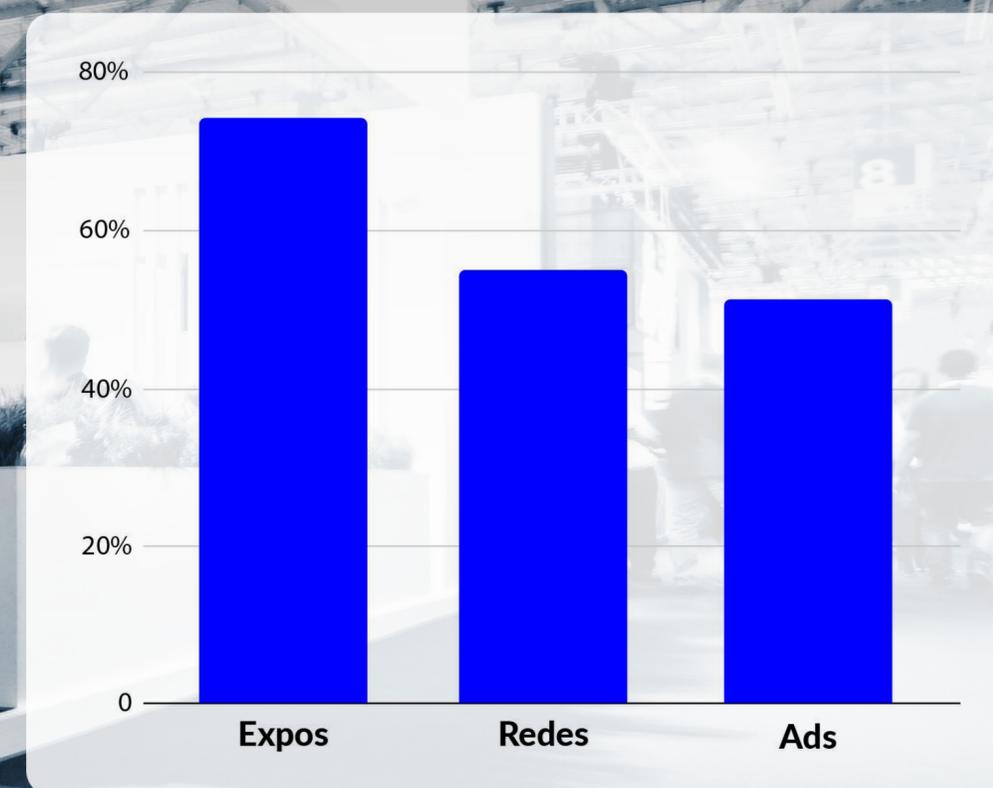
**HAZLO
Presencial**

Al enlazar tomadores de decisión con los expositores, **los negocios son más valiosos que los que generan los medios digitales**

18.8% +

De acuerdo con el 76.4% de los encuestados, los leads recabados en una Expo son **18.8%** más valiosos que los obtenidos a través de estrategias digitales

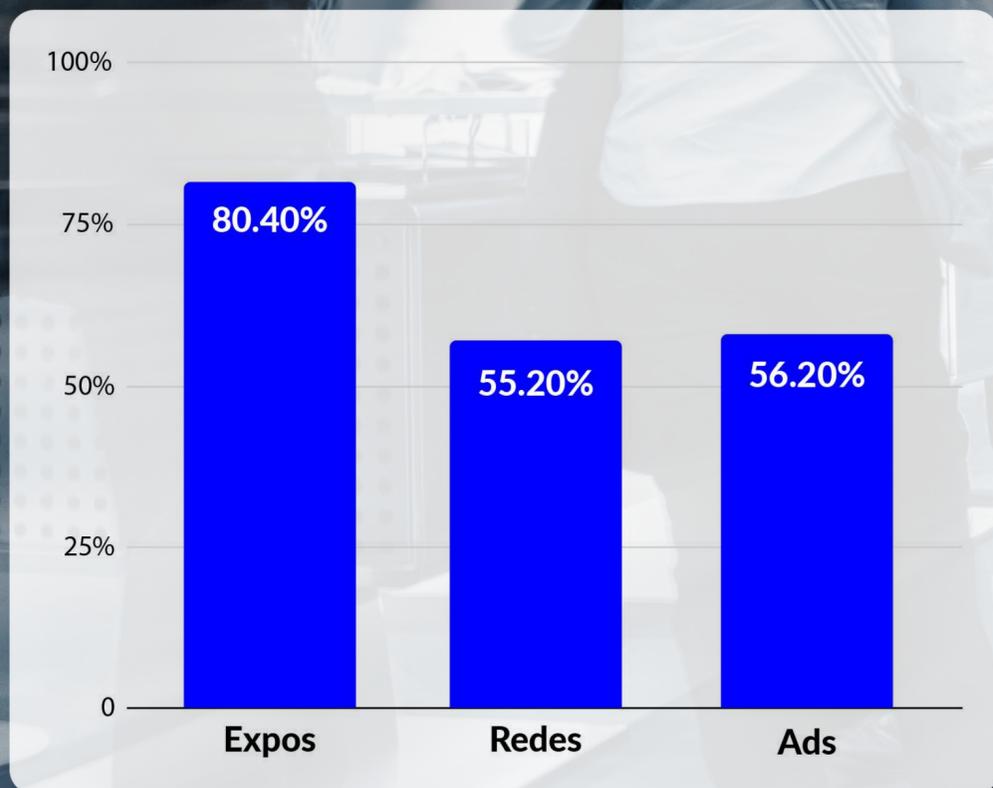
**HAZLO
Presencial**



Y al atravesar un funnel de estrategia digital antes de llegar al piso de exhibición
los tomadores de decisión se convierten en clientes más rápido

25.2% + rápido

Las oportunidades de negocio que se cierran a través de una **exposición se cierran 25.2% más rápido** respecto a las generadas en **Facebook y Google**.



**HAZLO
Presencial**

Esto se confirma con el hecho de que la mayoría de los **expositores vieron publicidad de la feria en la que compraron espacio**



92.5%

De los participantes se encontraron con la **publicidad de la feria** en la que **participaron en redes sociales**, portales y otros medios digitales.

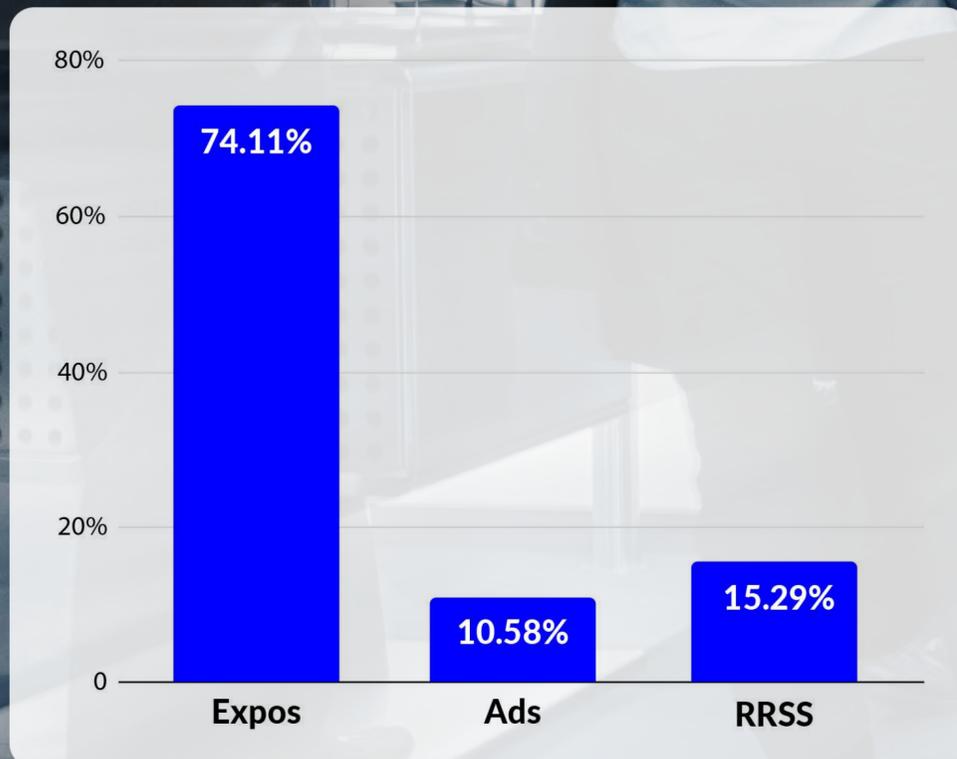
**HAZLO
Presencial**

#AmprofecAvanzaenUnidad

Por todo esto, las empresas que participaron en exposiciones **consideran que su participación les genera más resultados**

74.11%

De los especialistas **consideran que el marketing de eventos es más efectivo** que la publicidad en redes sociales o los buscadores.



**HAZLO
Presencial**

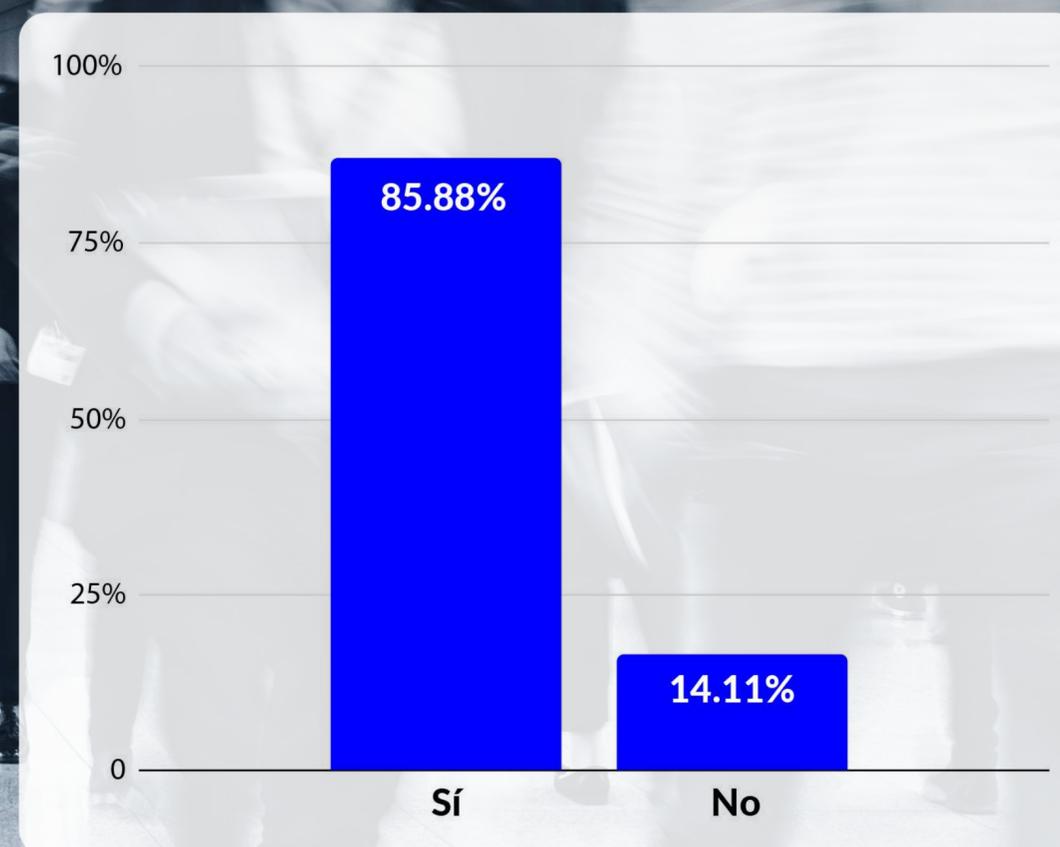
Así, la gran mayoría, **considera volver a participar en la Expo al año siguiente**



85.88%

De los expositores **tiene la intención de volver** a participar en la siguiente edición de la exposición en 2024, gracias a los **resultados obtenidos**.

**HAZLO
Presencial**



#AmprofecAvanzaenUnidad

La mayoría de las empresas **participa en más de una Exposición al año**

1.64

Los encuestados respondieron que **participan en entre 1 y 2 exposiciones al año**, con una media general de 1.64 eventos.

**HAZLO
Presencial**

Etiquetando una parte de su presupuesto anual para el piso de exhibición



\$80,716.33 - \$223,711

Los participantes del estudio **invierten en promedio, entre \$80,716.33 y \$223,711 pesos mexicanos en piso de exhibición.**

**HAZLO
Presencial**

#AmprofecAvanzaenUnidad

Y un porcentaje ligeramente similar para el montaje de sus stands

\$73,051.58 - \$220,057

Los participantes en el estudio **invierten entre \$73,051.58 y \$220,057 pesos mexicanos en promedio por el montaje de cada evento** en el que participan.

**HAZLO
Presencial**

Metodología

- Este año el estudio se basó en analizar los datos de la derrama económica, el impacto turístico y económico, así como la competitividad de las exposiciones presenciales vs Marketing Digital.
- Se enviaron 217 cuestionarios a la muestra del Estudio 2023 y se seleccionaron 300 empresas de los planos publicados por las 30 Exposiciones B2B más populares de México según su volumen de búsqueda en Google Ads durante 2023 para ampliar la muestra y se complementó con encuestas enviadas a los clientes de los socios de Amprofec.
- En total se contabilizaron 425 formularios de CEOs, Directivos, Gerentes y Jefes de Marketing y/o Ventas llenados mediante cuestionarios en Google Forms entre el 5 de febrero y el 30 de mayo de 2024.
- Para el cálculo de la derrama económica y laboral, así como del impacto económico y turístico, se realizó un censo mediante los calendarios publicados por los 20 principales recintos del país. A partir de este censo se categorizó a los eventos en 5 categorías asignándoles valores de derrama y empleo proporcionada de forma anónima, debido a temas de compliance por 5 comités organizadores y 2 recintos, esta información se ponderó contra información de Datatur, el INEGI, los Portales Ferias y Piso de Exhibición, así como el Barómetro de la Industria de Reuniones.
- El estudio se completó con datos públicos de Análítica obtenido mediante herramientas de Google Ads.

HAZLO
Presencial

Gracias

Estudio Anual de la
Industria Mexicana de
Exposiciones 2024



#AmprofecAvanzaenUnidad

