



La fiebre del ciclismo sube de temperatura durante las aventuras de exportación

El Tour de Francia no sólo es la mayor carrera ciclista del mundo, sino también una de las mayores plataformas de marketing. DI y una serie de empresas ven un enorme potencial en las tres etapas danesas de principios de julio.

POR UFFE HANSEN, ufha@d1.dk



Se espera que más de 100 millones de aficionados europeos al deporte y telespectadores de 190 países sintonicen con Dinamarca a principios de julio, cuando la carrera ciclista más comercializada del mundo, el Tour de Francia, recorra el país en sus tres primeras etapas. Este nivel de atención también vale su peso en oro para los aficionados a la exportación.

Dansk Industri cuenta con esto, y por eso se ha dedicado los últimos años a convertir el evento en una plataforma para destacar las empresas y los puntos fuertes daneses. En octubre de 2021, DI organizó un evento en la etapa final en París con 10 empresas que presentaron soluciones danesas junto al Príncipe Heredero de Dinamarca y el Ministro de Asuntos Económicos y Empresariales, Simon Kollerup. Y cuando la carrera se ponga en marcha en julio, habrá una serie de eventos de DI a lo largo de todo el recorrido.

- «Dentro del mundo del deporte, hay un enorme potencial sin explotar en los megaeventos, de los que vemos mucho en Dinamarca. Hemos visto un gran interés por parte de nuestros miembros en utilizar el Tour de Francia con fines comerciales. El objetivo ha sido reforzar las relaciones con el mercado francés y con otros mercados a nivel mundial», afirma el Director Internacional de DI, Thomas Bustrup, y añade,

- «Una de las ventajas es que hay aficionados al ciclismo con poder de decisión situados en todo el mundo. Es un espacio donde podemos encontrar un grupo objetivo interesante en múltiples sectores».

Skarø Is y Heka Dental son dos ejemplos de empresas que aprovechan el Tour de Francia para abrir las puertas de Francia a la exportación y la comercialización. Puede leer más sobre ellos más adelante en la revista. •

! EVENTOS DE DI EN EL TOUR DE FRANCIA

- Reuniones B2B entre las empresas afiliadas y los potenciales compradores extranjeros de productos daneses.
- Sala VIP del Grand Départ en Industriens Hus.
- Carpa industrial en las ciudades de la etapa final, Nyborg y Sønderborg, en la que participarán los miembros locales de DI.
- Participación en la Cumbre de la Bicicleta de este año con cinco rutas temáticas dentro del ciclismo con la participación de las empresas.
- Exposición del Tour de Francia en Industriens Hus del 2 de junio al 8 de julio.
- «Seminario SG» con TV2, que utilizará activamente el SG para establecer conexiones con sus cámaras durante el Tour de Francia.

➔ UTILICE DI



Póngase en contacto con el consultor de desarrollo del mercado global, Emil Stub, en emns@di.dk, 3377 3904, para tener más información sobre las actividades del Tour de Francia de DI

El sillón de dentista en gira logra un récord de exportación

El sillón de dentista, edición especial Tour de Francia de Heka Dental, con champán incluido, formó parte del anuncio del recorrido en París el año pasado, y ahora esta empresa con sede en Ishøj está en camino de lograr la mayor exportación a Francia de su historia.

POR KAREN WITT OLSEN, ufha@di.dk

TEL director de exportaciones de Heka Dental A/S, Oluf Christian Olsen, es un gran aficionado al Tour de Francia. Por eso, cuando Dansk Industri invitó a las empresas asociadas a participar en el anuncio del recorrido del Tour de Francia 2022 el año pasado en París, aprovechó la oportunidad. A continuación, responde a algunas preguntas sobre el potencial que Heka Dental ve en el evento:

¿Por qué participó en la presentación en París el año pasado?

- «Personalmente, soy un gran aficionado al Tour de Francia y vi una clara oportunidad de presentarnos a un importante mercado de exportación. Invitamos a nuestros distribuidores franceses más importantes a un evento VIP en los Campos Elíseos. Pudieron ver algunos de nuestros productos, entre ellos una pieza especialmente especial: un sillón de dentista, edición Tour de Francia, creado para la ocasión que rociaba champán en lugar de agua. Fue un éxito rotundo. Como danés, creo que la gente simplemente no entiende lo especial que es el Tour de Francia en el país, o lo locos que están los franceses por él. El Tour es algo muy especial, forma parte del alma del país. Y aunque a nuestros distribuidores les ha costado entender cómo puede empezar el Tour tan lejos de Francia, nuestro evento recibió una enorme atención».

¿Cuánto costó?

- «Nos gastamos unas 150 000 coronas en total, pero conseguimos mucho a cambio de nuestro dinero. Me atrevería a decir que ya hemos recuperado nuestro dinero».

¿Qué ha sacado de ello?

-«Estamos a punto de batir un nuevo récord en Francia con un aumento del 30 % en las ventas. Llevamos muchos años en el mercado, pero ha habido una falta de conocimiento de los productos Heka. Y no hemos tenido la oportunidad de llevar a cabo el tipo de campaña de marketing que atraería la atención hacia nuestro negocio. Eso es lo que hemos conseguido con el evento del Tour de Francia en París».

¿Y ahora qué?

- «La mayor concienciación en Francia nos ha hecho aumentar las ventas, lo que, a su vez, nos lleva a mejorar los presupuestos de comercialización, lo que esperamos que genere aún más concienciación e incluso más ventas, así que va muy bien.

También hemos invitado a esos mismos distribuidores franceses seleccionados a nuestro evento VIP en Copenhague cuando el Tour de Francia comience el 1 de julio. Y les hace mucha ilusión. También hemos decidido cerrar la fábrica temprano ese día y dar a nuestros empleados el día libre para que también puedan asistir, si así lo desean. En definitiva, ha sido un gran éxito y nos ha merecido tanto la pena que ahora mismo me pregunto si Heka no debería estar también en los Juegos Olímpicos de 2024», afirma el jefe de exportaciones, Oluf Christian Olsen, de Heka Dental A/S. •

! HEKA DENTAL A/S

- Producción, venta y desarrollo de sillones de dentista.
- Fundada en 1965.
- Sede central en Ishøj.
- Vende a través de una red de distribuidores.
- Exporta alrededor del 80 %, principalmente a Escandinavia y Alemania.
- No se ha revelado el volumen de negocio ni el número de sillones de dentista vendidos.



ETAPA 2

Comienza en Roskilde. Pasa por Lejre, Holbæk, Odsherred, Kalundborg y Korsør, y termina en Nyborg

ETAPA 3

Comienza en Vejle. Pasa por Kolding, Haderslev y Aabenraa, y termina en Sønderborg