

# awa

The B2B Water Technology Marketplace

15-16

Octubre 2024

Madrid

El agua que nos conecta



Descubre una  
comunidad de  
innovación en  
movimiento

organiza  
**SHOW2BE**

[awa@show2be.com](mailto:awa@show2be.com)

Donde el agua nos conecta, brota una nueva generación de **marketplaces profesionales**, para acelerar procesos de venta, activar leads comerciales, concentrar innovación, impulsar notoriedad, imagen y visibilidad.

Madrid Arena  
Casa de Campo

15-16

Octubre 2024

Madrid

# El Marketplace del año para la industria del agua



Reserva aquí las fechas de AWA en tu agenda

Seguridad, Sostenibilidad, Reutilización, Digitalización y Automatización, Optimización, Gestión integral de Recursos Hídricos, Innovaciones, Data y Tecnología...

Un sinfín de proveedores de soluciones, tecnologías y servicios que buscan **herramientas profesionales** de comercialización y ventas.

La industria del agua está en un permanente estado de evolución adaptándose a las necesidades y retos hídricos del campo, las ciudades, la industria y la sociedad.

Las empresas del agua siguen apostando por implementar soluciones tecnológicas que permitan una correcta gestión del ciclo integral del agua, impulsados por planes para incrementar la eficiencia hídrica y la resiliencia gracias a la transformación digital. La demanda profesional necesita espacios para descubrir todas las innovaciones y soluciones del mercado bajo un mismo techo, y concentrado en poco tiempo.

Mucho más que un Punto de Encuentro.  
Una nueva generación de herramientas  
comerciales para el ecosistema profesional  
y empresarial de la industria del agua.



# ¿Qué es awa?

Llega a España de la mano de AWA, los SHOW2MARKET®, ecosistemas híbridos de marketplaces sectoriales. Una comunidad B2B de innovación comercial, donde la oferta se construye a medida, desde la demanda.

Incluye AWA en tu Plan de Marketing y Comunicación e Incrementa tus Ventas.

AWA es la esperada y novedosa Plataforma Comercial ibérica e internacional, para todo el ecosistema profesional de la industria y tecnología del agua.

Un marketplace diseñado para que la innovación y la vanguardia, soluciones y tecnologías, networking y comercialización, exportación, conocimientos, investigación y emprendimiento sean el nexo de unión entre **una comunidad profesional hiper-especializada e hiper-cualificada**, y seguir impulsando el posicionamiento del sector profesional en el mundo... Toda una batería de herramientas comerciales al servicio de las empresas para empoderar su dinamismo comercial, visibilidad y notoriedad estratégica dentro de la economía industrial, agrícola, urbana y social.



El agua que nos conecta



# Objetivos

Un challenge 365. Nuevos formatos que funcionan.  
La hiper-personalización del matching comercial entre oferta y demanda.  
Un servicio a medida de las necesidades particulares de cada empresa.

- 1 Contribuir a impulsar el ecosistema profesional de la industria del agua gracias a nuevo formatos comerciales (SHOW2MARKET®)
- 2 Maximizar la visibilidad de productos, servicios, soluciones y tecnologías innovadoras
- 3 Crear espacios de compra – venta y networking a medida para acelerar procesos comerciales
- 4 Expandir el mercado para proveedores y compradores
- 5 Concentrar en 2 días miles de oportunidades B2B
- 6 Personalizar los servicios de matching comercial en base a particulares objetivos de cada empresa, que conforma la base de compradores y prescriptores
- 7 Ser la mayor fuente de innovación, tendencias y novedades
- 8 Servir de acelerador en la toma de decisiones
- 9 Un espacio de transacciones seguras y confiables
- 10 Un Punto de Encuentro Comercial, funcional y eminentemente práctico

Edición especial

- Sector Hortofrutícola
- Digitalización

awa

The B2B Water Technology Marketplace

15-16

Octubre 2024

Madrid

Países Foco para captación  
de compradores :

Península Ibérica

y países de toda la

Cuenca Mediterránea

# ¿Por qué en Madrid?



## Ubicación estratégica de la ciudad

que facilita y garantiza el acceso tanto para Comerciales y Prescriptores nacionales como internacionales, con conexiones aéreas directas desde prácticamente todo el mundo.



## Dinamismo económico

por su infraestructura empresarial y red de servicios profesionales.



## Infraestructuras de primer nivel

internacional para puntos de encuentro y eventos profesionales.



## Capacidad de convocatoria a profesionales

de toda la geografía nacional e internacional, lo que multiplica exponencialmente las posibilidades de un networking efectivo.



## Capacidad de cobertura mediática

ante instituciones y medios de comunicación.



## Conexiones de transporte

Madrid dispone de un excelente sistema de transporte público, incluyendo metro, autobuses y trenes de cercanías, así como el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, uno de los más importantes de Europa.



## Gran capacidad hotelera

la ciudad ofrece una amplia gama de opciones de alojamiento, lo que asegura que todos los Comerciales y Prescriptores encuentren servicios que se ajusten a sus necesidades.



## Riqueza cultural y turística

Madrid es un destino turístico de primer orden, con una amplia oferta de museos, monumentos y atracciones culturales que los asistentes pueden disfrutar durante su estancia.



## Gastronomía

la gastronomía madrileña es un atractivo en sí mismo, ofreciendo platos tradicionales, locales e internacionales.

# El agua que nos conecta

El papel de AWA es servir como Plataforma de Networking comercial y Marketplace para empresas y profesionales de la industria del agua, permanente en el tiempo y con un momento de encuentro presencial en octubre de los años pares.

¿Dónde está tu demanda para este 2025?  
AWA busca y consigue tus leads





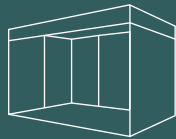
# 100

Máximo Número de empresas participantes en AWA24 para garantizar la personalización del servicio

## Algunas de las herramientas de AWA para maximizar tu ROI



Matching personalizado



Showroom



CEOs Water Industry Forum



Start Ups zone



Sostenibilidad



Speaker Arena



B2B Meetings



Marketing Digital



Seminarios de Experto en Marketing Ferial



Directorio de novedades e innovación



Extra Bonus



Directorio empresas proveedoras



Anual AWARDS



AWA tours



Pitch y demostraciones técnicas



Hospitality Services



Suscripción AWA 365



Innovation hub

# Perfil profesional de la demanda

En los modelos de evento SHOW2MARKET®, la demanda se construye a medida de las necesidades de la oferta. Indica en el Formulario de Solicitud de Participación los principales perfiles y mercados geográficos de la demanda que más te interesan. Toda una batería de herramientas, equipos y nuevas tecnologías, nos ayudan a hacer el trabajo de identificación y captación, tanto a nivel nacional como internacional.

- Agricultura, comunidades regantes y ganadería
- Instaladores y Mantenedores
- Almacenistas, distribuidores y agentes
- Ingenierías
- Constructoras
- Compañías Gestoras ETAP/EDAR
- Industria Agroalimentaria
- Industria química/farma
- Industria Papel
- Industria Textil
- Laboratorios
- Técnicos vinculados a la captación, tratamiento, distribución y depuración
- Técnicos de administraciones vinculados a servicios públicos de aguas
- Otros profesionales del sector
- Otras Industrias



Proveedores de  
**Soluciones,**  
Servicios y Tecnologías

**awna**

- Smart Water
  - Redes inteligentes
  - Sensores
  - Data
  - Cloud
  - Digitalización
  - Conectividad
- Ingeniería medio ambiental  
Infraestructura y obra civil
- Medición, regulación,  
control analítica y calidad
- Válvulas, bombas  
tecnología geotérmica
- Energías renovables
- Investigación, ciencia
- Otros servicios  
y equipamiento
- Conducción, transporte  
y almacenamiento
- Tecnologías de riego  
automatización agrícola
- Equipo y servicios
- Tratamiento y suministro
- Prospección y alumbramiento
- Depuración  
y reutilización del agua

# ¿Por qué participar en AWA?

Bajo el lema "EL AGUA QUE NOS CONECTA".

AWA aspira a servir al conjunto de sus empresas participantes a ser el más completo instrumento comercial y ventas, de marketing y comunicación y de relaciones con clientes y nuevos posibles clientes.

LA PLATAFORMA SHOW2MARKET® ES LA MÁS COMPLETA Y EFICAZ HERRAMIENTA DE MARKETPLACE INTEGRAL Y 365.

## Muestra tus soluciones, servicios y tecnologías en AWA24

La mejor manera de empezar el 2025, impulsando tus ventas en AWA: incluye AWA en tu plan de marketing, ventas y comunicación.

Networking- Innovación- Notoriedad-  
Promoción- Leads - Ventas



# Lo que AWA aporta a tu empresa

## 1.- Visibilidad y Posicionamiento de Marca

ante una audiencia hiper-cualificada e hiper-personalizada.

## 2.-Generar nuevos contactos comerciales

leads y fortalecer relaciones con clientes actuales, relaciones y fidelización.

## 3.- Tiempo y Agenda

¿cuánto tiempo y dinero te costaría reunirte con 100 nuevos leads cualificados, con 50 clientes habituales, impactar publicitariamente a más de 10.000 Compradores y Prescriptores, un alcance de impresiones por canales sociales de más de 90.000 impactos....?

El valor económico del retorno participando en AWA incrementa exponencialmente el ROI.

## 4.- Innovación

posicionarse con novedades e innovaciones en productos y servicios y alinearse con las últimas tendencias y tecnologías en el sector del agua para mantenerse competitivos. Innovation AWArds.

## 5.- Demostraciones y shows técnicos

aprovechar la concentración de profesionales y capacidad de convocatoria de AWA para impulsar el carácter técnico de los productos y soluciones, con demostraciones, showrooms, videodemos técnicas....antes, durante y después de la celebración.

## 6.- Expansión Internacional

identificar, abrir, explorar y consolidar oportunidades comerciales y presencia en mercados de oportunidad como Iberoamérica, el norte de África, Medio Oriente y Latinoamérica u otros de especial interés para cada empresa expositora.

### 7.- AWA365

plataforma digital que servirá de directorio permanente de empresas, productos y soluciones permanentes en el tiempo y herramientas de networking y matching para toda la comunidad profesional.

### 8.- Liderazgo sectorial

una punto de encuentro profesional fuerte, posiciona al conjunto del sector y al conjunto de las empresas que participan en ella, como líderes y referentes en soluciones y tecnologías innovadoras para la industria del agua.

### 9.- Feedback, Desarrollo Comercial y Mercado

obtener feedback valioso de clientes y socios potenciales para optimizar y mejorar la propuesta comercial, identificar nuevas oportunidades de mercado y áreas de crecimiento.

### 10.- Sostenibilidad

demostrar su compromiso con prácticas sostenibles y responsables en la gestión del agua.

### 11.- Alianzas Estratégicas

establecer conexiones con potenciales socios para proyectos colaborativos o de inversión.

### 12.- Concienciación, Educación y Conocimiento

participar en programas de formación y actualización sobre las tendencias del sector y fortalecer el posicionamiento de las industrias ante todo el tejido industrial.

Lo que AWA aporta  
a tu empresa

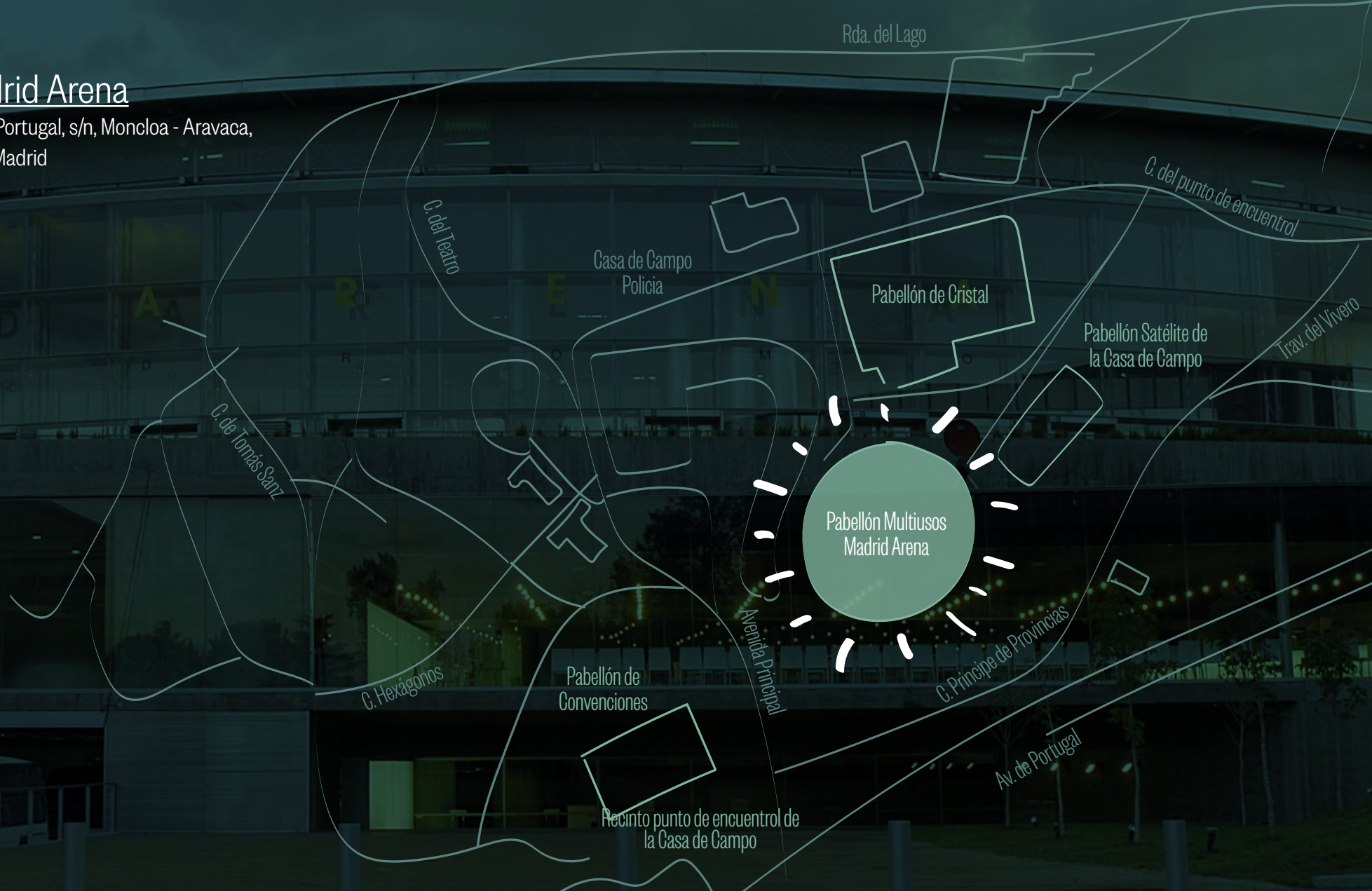


# ¿Dónde?



## Madrid Arena

Av. de Portugal, s/n, Moncloa - Aravaca,  
28011 Madrid



El modelo de AWA me puede ayudar a activar y acelerar mis procesos de ventas.

## ¿Cómo puedo participar?

El modelo SHOW2MARKET® consiste en incorporar a los Packs de Participación, herramientas y propuestas de valor que se centran en generar y concentrar en solo dos días cientos de nuevas oportunidades de negocio y leads personalizados. Todos los packs de participación incluyen una parte “hard” y una parte más “soft” de servicios personalizados y a medida de las necesidades de cada empresa proveedora de soluciones, servicios y tecnologías.

En la parte “hard”, AWA ha diseñado un formato de participación modularizable y personalizable con la gráfica e imagen de cada empresa, para simplificar al máximo el proceso de participación y centrar los esfuerzos de las empresas participantes en generar oportunidades de negocio, networking comercial, presentar productos e innovaciones y activar procesos de venta y negocio.

Un formato de imagen que es:

- . Sencillo
- . Funcional
- . Económico
- . Sostenible
- . Máximo retorno de inversión



Inside  
AWA





Elige el pack de  
**participación**  
en AWA que más se ajusta a tus necesidades



TODOS INCLUIDOS  
Consultar características y descripción  
del mobiliario en la Guía del Expositor.



TODOS INCLUIDOS  
Consultar características y descripción  
del mobiliario en la Guía del Expositor.

# ¿Cuánto cuesta cada modelo?

¿Cuánto tiempo, recursos y dinero costaría agendar 30 reuniones, conseguir 300 nuevos leads e impactar publicitariamente a miles de potenciales clientes?

AWA te lo pone **muy fácil**

Multiplica el valor económico del impacto de tu participación en AWA gracias al efecto de 2 días de negocio.

Consulta todas las iniciativas y herramientas de AWA para maximizar tu visibilidad.

Disfruta de todas las herramientas incluidas en el pack de marketing y comunicación.

	AWA 9	AWA 15	AWA 25	AWA 36	AWA 54
Distribución	3x3	3x5	5x5	6x6	9x6
Superficie	9m <sup>2</sup>	15m <sup>2</sup>	25m <sup>2</sup>	36m <sup>2</sup>	54m <sup>2</sup>
Cubicaje	27m <sup>3</sup>	45m <sup>3</sup>	75m <sup>3</sup>	108m <sup>3</sup>	162m <sup>3</sup>
Stand Aluvision y moqueta	✓	✓	✓	✓	✓
Trasera gráfica (personalizable)	9m <sup>2</sup>	15m <sup>2</sup>	12m <sup>2</sup>	9m <sup>2</sup> + 3m <sup>2</sup>	18m <sup>2</sup> + 3m <sup>2</sup>
Almacén	opcional	opcional	incluido 1x1	incluido 1x1	incluido 2x1
Mobiliario	✓	✓	✓	✓	✓
Pack marketing & comunicación	✓	✓	✓	✓	✓
Consumo mín. energía eléctrica	✓	✓	✓	✓	✓
Seguro RC	✓	✓	✓	✓	✓
Seguro multiferia	✓	✓	✓	✓	✓
Canon montaje y sostenibilidad	✓	✓	✓	✓	✓
Suscripción anual AWA 365	✓	✓	✓	✓	✓
Invitaciones clientes	ilimitadas	ilimitadas	ilimitadas	ilimitadas	ilimitadas
PVP	2.767 €	3.984 €	6.147 €	7.371 €	10.824 €
PVP 10% Early Bird 15 de Junio	<b>2.490 €</b>	<b>3.586 €</b>	<b>5.532 €</b>	<b>6.634 €</b>	<b>9.742 €</b>

Consultar la guía del expositor para todo el desglose de elementos que componen el stand, características, mobiliario, plazos...  
Iva no incluido. Elementos extras de mobiliario, servicios, av...a disposición de cada expositor  
Soportes publicitarios y patrocinables a medida : consultar con dirección del certamen.

SHOW2MARKET® es un modelo de Marketplace diseñado desde la **SOSTENIBILIDAD**.

Desde **SHOW2BE**, como organizadores de AWA, estamos firmemente alineados y comprometidos con la sostenibilidad y con el desarrollo de actividades empresariales en pro de un desarrollo sostenible.

## “HACER ES EL NUEVO DECIR”

GRACIAS por tu compromiso, por tu corresponsabilidad y por alinear tu participación con los valores y acciones ligadas con una sostenibilidad real y que verás antes, durante y después de la celebración de AWA.

CADA PARTICIPANTE EN AWA TENDRÁ UN SELLO DIGITAL “AWA SUSTAINABILITY COMMITMENT” como muestra de compromiso internacional participante en eventos “comprometidos con la sostenibilidad”.

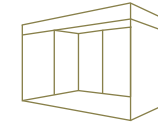
## Comprometidos con la Sostenibilidad



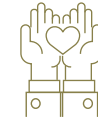
área  
sostenible



gestión  
residuos



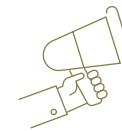
stand  
sostenible



proyectos  
inclusión



consumos  
eficientes



transmisión  
de valores



proyectos  
sociales



reciclaje materiales  
y producción



cálculo huella de carbono  
y compensación 100%



# ¿Cómo participar?

Es muy fácil y muy cómodo (elige):

- Cumplimentando el Formulario de Solicitud de Participación
- Quiero que me contacten para ampliar información
- [awa@show2be.com](mailto:awa@show2be.com)



## 15 JUNIO 2024 :

PLAZO PRIORITARIO DE RESPUESTA

- 10% DESCUENTO Early Bird
- Adjudicación Prioritaria y Preferente de Ubicación
- Acceso Preferente al Innovation Hub
- Suscripción 2 años gratuita a AWA365
- Visibilidad y Promoción (Media y RRSS) durante los 4 meses previos a celebración AWA
- Bonus 10% Valor Neto para hospitality de clientes (gestionado por la organización)



# awa

The B2B Water Technology Marketplace

## 15-16

Octubre 2024

## Madrid

GRACIAS POR SER PARTE DEL AWA QUE NOS CONECTA

[awa@show2be.com](mailto:awa@show2be.com)

Tel. 667807848



Descubre una comunidad de  
innovación en movimiento

[awa@show2be.com](mailto:awa@show2be.com)

SHOW2BE