

Le Fiere tradizionali hanno senso in un mondo sempre più virtuale?

La nostra partecipazione come espositori ad una fiera di settore tradizionale, cosa ci ha portato? Quali sono i vantaggi che un piccolo imprenditore può avere nella partecipazione a questo tipo di eventi?

Non sono attualmente in possesso di dati per poter affrontare un'analisi specifica ed approfondita di questo settore, e da una veloce overview delle pubblicazioni disponibili anche in campo internazionali, non mi pare che siano in molti ad aver analizzato l'argomento. Tuttavia una veloce considerazione sulla nostra esperienza e sul valore che questo tipo di manifestazioni possono avere, mi sembra interessante.

Le fiere tradizionali del settore dei beni culturali sono sostanzialmente inutili: lo stesso parterre di espositori, di pubblico, tendenzialmente nessun buyer, pochissimi servizi di networking fra i partecipanti, limitata visione internazionale e sostegno all'internazionalizzazione; sfortunatamente si tramutano in vetrine poco attraenti dove anche la più attraente tecnologia perde attrattività; momenti di aggregazione e socializzazione di vecchi amici di giro che si ritrovano o di nuovi desiderosi partecipanti che sperano di trovare sbocco per i loro prodotti e la loro creatività; visitatori stanchi, e certamente poco interessati all'aspetto commerciale, che frequentano la fiera più per autoformazione che per trovare soluzioni da parte di professionisti ai propri problemi professionali.

Gli scambi più proficui ed interessanti avvengono B2B fra gli espositori, ma certo non facilitati dall'organizzazione fieristica.

A parte un tentativo torinese qualche anno fa, realizzato velocemente e non decollato come avrebbero presupposto le sue potenzialità, il "modello fiera tradizionale" in un'epoca di virtualità, socialità, sharing economy e big data è totalmente superato e soprattutto oneroso. Sia per gli espositori, ma temo anche per gli enti fieristici che non credo riescano veramente ad andare in pari – tantomeno in utile – con i magri risultati ottenuti.

Soprattutto la smaterializzazione e l'internazionalizzazione potrebbero – dovrebbero – essere presi in considerazione dagli organizzatori per rendere nuovamente attraente e contemporanea la partecipazione a questo tipo di eventi. Ma queste sono attività che ogni potenziale espositore potrebbe affrontare autonomamente. Quindi, servizi di networking, strategie di sistema e supporto da parte degli organizzatori diventano sostanziali.

Ma si aspettano commenti e spero presto anche una seria analisi di questi fenomeni.

