



INFORME
DE FERIA

2019



PROFESSIONAL BEAUTY

Mumbai

16-17 de septiembre de 2019

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIA

4 de noviembre de 2019
Mumbai

Este estudio ha sido realizado por
Cristina Martí Durà y Alicia Juanco Corral

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Expositores	7
2.2. Visitantes	8
2.3. Presencia española	8
3. Valoración	9

ICEX



1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

PROFESSIONAL BEAUTY MUMBAI 2019

Nombre del evento	PROFESSIONAL BEAUTY MUMBAI 2019
Fechas de celebración del evento	16 - 17 de septiembre de 2019
Fechas de la próxima edición	28 - 30 de septiembre de 2020
Periodicidad	Anual
Lugar de celebración	Bombay Convention & Exhibition Centre NSE Nesco Complex, Off Western Express Highway Goregaon East, Mumbai, Maharashtra 400063
Horario de la feria	De 10:00 a 18:00
Precios	Visitantes: Abierto a todo el público. Tarifa admisión previo registro <i>online</i> o <i>in situ</i> : 300 INR
Sectores y productos representados	Industria de la belleza y cosmética, y sectores afines.
Organizadores	Professional Beauty Group e IDEX
Colaborador principal	RUSK
Página web	https://professionalbeauty.in/pb-mumbai-2019/



2. Descripción y evolución de la Feria

Professional Beauty India juega un papel vital en el crecimiento y el avance de la industria de la belleza, con una sólida representación de marcas y productos, tanto locales como internacionales, brindando a los profesionales la oportunidad de probar una amplia gama de productos según sus necesidades.

La industria de la belleza es un sector en constante crecimiento, que está impulsado por empresas muy competitivas, mayor demanda por parte de los consumidores, y una mayor conciencia y exposición a las tendencias de belleza y cosmética.

En Professional Beauty India, buscan reunir a todos los integrantes del sector con el objetivo de mostrar las próximas tendencias y difundir las últimas técnicas.

Organizado por *The Ideas Exchange*, Professional Beauty es una feria comercial que reúne a las marcas, distribuidores y profesionales de la belleza, *spa*, cuidados de piel, cabello y uñas, más grandes del país en una misma plataforma integradora. Hasta la fecha, Professional Beauty ha puesto en contacto a más de 65.000 compradores con más de 900 marcas, lo que la convierte en una de las ferias de belleza más concurridas del sur de Asia.

SALON MANAGEMENT CONGRESS (SMC)

Salon Management Congress (SMC) es la plataforma que reúne a expertos de la industria: propietarios de cadenas de salones, artistas, dueños de negocios, influyentes, etcétera, con el objetivo de compartir sus experiencias con otros profesionales emergentes en torno al concepto de administración de los negocios de una manera rentable y efectiva.

B2B MATCHMAKING AND VIP LOUNGE



Lanzado en Professional Beauty Delhi 2019, el portal B2B Matchmaking es un sistema único diseñado para ayudar a las empresas expositoras a concertar reuniones con clientes potenciales y compradores, para ayudar a hacer negocios de manera más efectiva y aprovechar al máximo su tiempo en la feria. Este año se realizaron más de 50 reuniones a través del portal B2B.



ALGUNAS CIFRAS DE LA FERIA

- 15.000 m² de superficie
- 820 marcas participantes
- + 20.000 visitantes y compradores
- 77 participaciones de expertos
- 45 demostraciones en vivo y conferencias
- 35 *speakers*

ARTISTAS EN PROFESSIONAL BEAUTY

EXCLUSIVE HAIR STAGE	 ABHAY GIRIDHAR Hair Educator Wahl Professional	 BINA PUNJANI Education Director Ikonc	 CHERRY PETENBRIK International Educational Platforms, Olive Garden	 JORDAN TABAKMAN Hair Educator Ardis	 MD SADDIQUE ALAM Hair Educator Ruek	 NAUSHAD AHMED Master Stylist GGGMAA	 NATASHA NAGAEMWALA Director, Nami of Nami's & Yamin Salon, Hair Tox	 REKHA SHARMA Hair Educator Mr. Barber
	 RENEE MELEK Style Director Ikonc	 ROBIN HUTH Master Stylist Jaguar	 SALEEM SHARIF KHAN Technical Advisor Berina	 SAMEER RAMSINGHAN Creative Director FarmaVita & Lea Levett	 SANTOSH SHIL Technical Advisor Berina	 SAREEHA ACHARYA Artistic Head Enrich Salon	 SAVIO JOHN PEREIRA Celebrity Hair Artist Kerasoul	 SIMON SHAW Global Artistic Director WAHL Professional-UK
EXCLUSIVE MAKEUP, NAILS & SKIN STAGE	 ANDREA LOUCA Professional Make-up Artistry, Kyriah	 ARPITA DAS Founder of Beausness Academy/ Education Consultant, Bio Soft	 AVLEEN BANSAI Technical Manager Make-up Studio	 BLOSSOM KOCHHAR CMD, Blossom Kochhar Group of Companies	 CHERAG BAMBOOT Make-up Artist Bresit	 DHANSHREE AYOLO T&T Professional Educator Tip & Toe	 DIPIKA PARIHAR Master Educator R Nail Lounge	 JIYA SOSA Pro Make-up artist Bridal Dream
	 KISHOR KUMAR THAIRANI Make-up Artist Bodyography	 LEYLA VAZIROVA International Nail Trainer Lure Nails	 MANISHA CHOPRA Co-Founder Seasoul	 NATASHA DHODY Founder, Natasha Dhody Makeup Academy	 NITIKA BERRY JESWANI Pro Make-up artist Swiss Beauty	 TINA NOTE International Trainer Cosmora	 VAISHNAVI Make-up Expert PAC Cosmetics	 VINU KRIPLANI Owner Vinus Hair & Skin Care

Fuente: PB Mumbai postshow report.

2.1. Expositores

En esta octava edición, más de 800 marcas han expuesto en Professional Beauty presentando más de 50 productos nuevos.

Además de apostar por una oferta local importante en India, Professional Beauty Mumbai también alberga un pabellón internacional, con marcas de Asia, Europa y los Estados Unidos, entre otros, que buscan introducir nuevos productos en la India. Algunas de las marcas internacionales notables incluyen: Myca Wax - Reino Unido, Fitnesswell - Polonia, Optimum Beauty International PTE LTD - Singapur, Floractive Professional - Brasil, ABALASE - Grecia y muchas más.

En la imagen siguiente aparecen las principales marcas que expusieron en la feria, por categorías de producto.



Fuente: PB Mumbai postshow report.

A través del siguiente enlace se pueden identificar todas las empresas expositoras de Professional Beauty en esta edición: <https://professionalbeauty.in/pbm-exhibitor/>



2.2. Visitantes

Más de 20.000 visitantes acudieron a esta feria durante los dos días que duró Professional Beauty.

PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE LOS VISITANTES ASISTIERON A PROFESSIONAL BEAUTY MUMBAI

- Reunirse con nuevos proveedores y búsqueda de nuevas oportunidades y colaboraciones.
- Mantenerse actualizado con las tendencias del mercado e innovaciones.
- Identificar nuevos mercados para posible JV.
- Búsqueda de nuevos productos y/o soluciones para la industria.
- Reunirse y establecer una red de contactos dentro de la industria cosmética.
- Oportunidad de aprender de los expertos, conocer nuevas habilidades y técnicas.

2.3. Presencia española

Tal y como se puede ver en la imagen anterior, dentro de la categoría de **cuidado de la piel**, dos reconocidas marcas españolas participaron en Professional Beauty Mumbai: **Casmara** y **Skeyndor**. Ambas participaron de la mano de sus distribuidores, los cuales organizaron su participación.



3. Valoración

Professional Beauty es la feria de la industria de la cosmética más conocida de India. Se celebra cada año en las principales ciudades del país y está abierta a todo el público. Por ello, el mayor volumen de visitantes no son profesionales, sino consumidores de productos.

Este hecho, por una parte, es positivo para las empresas que ya tienen presencia en el mercado, ya que pueden dar a conocer sus nuevos productos, regalar muestras, hacer demostraciones y seminarios sobre los mismos. El objetivo es que tanto el público profesional como no profesional pueda conocer la marca y su calidad.

Por otra parte, el espacio de la feria es limitado y debido a la aglomeración de visitantes resulta difícil visitar cada *stand* o tener reuniones con profesionales del sector.

Como conclusión, se observa que Professional Beauty es una feria más enfocada al público general y de consumo indio. Si bien esto es importante para las empresas que ya están implantadas en la India, puede que las que aún están considerando su entrada en el país no encuentren en Professional Beauty el canal adecuado para buscar potenciales contactos y clientes. No obstante, una vez establecida la empresa en el mercado indio, es interesante participar junto con el distribuidor de esta para mostrar la marca y/o productos al público consumidor.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones