

MAGAZINE

REVISTA

PORTE®

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre Empresarios Muebleros

online

www.revistaporte.com



4 pasos para atraer tráfico a su tienda de muebles de comercio electrónico
Expo Mueble Internacional 2023: Un encuentro de valor y conocimiento



SOLO EN LAS VEGAS MARKET

Inspírate e infórmate. Involúcrate con expertos para hacer crecer tu negocio y diviértete mientras lo haces.

Está todo aquí para ti – Solo en Las Vegas Market

LAS VEGAS MARKET
ANDMORE



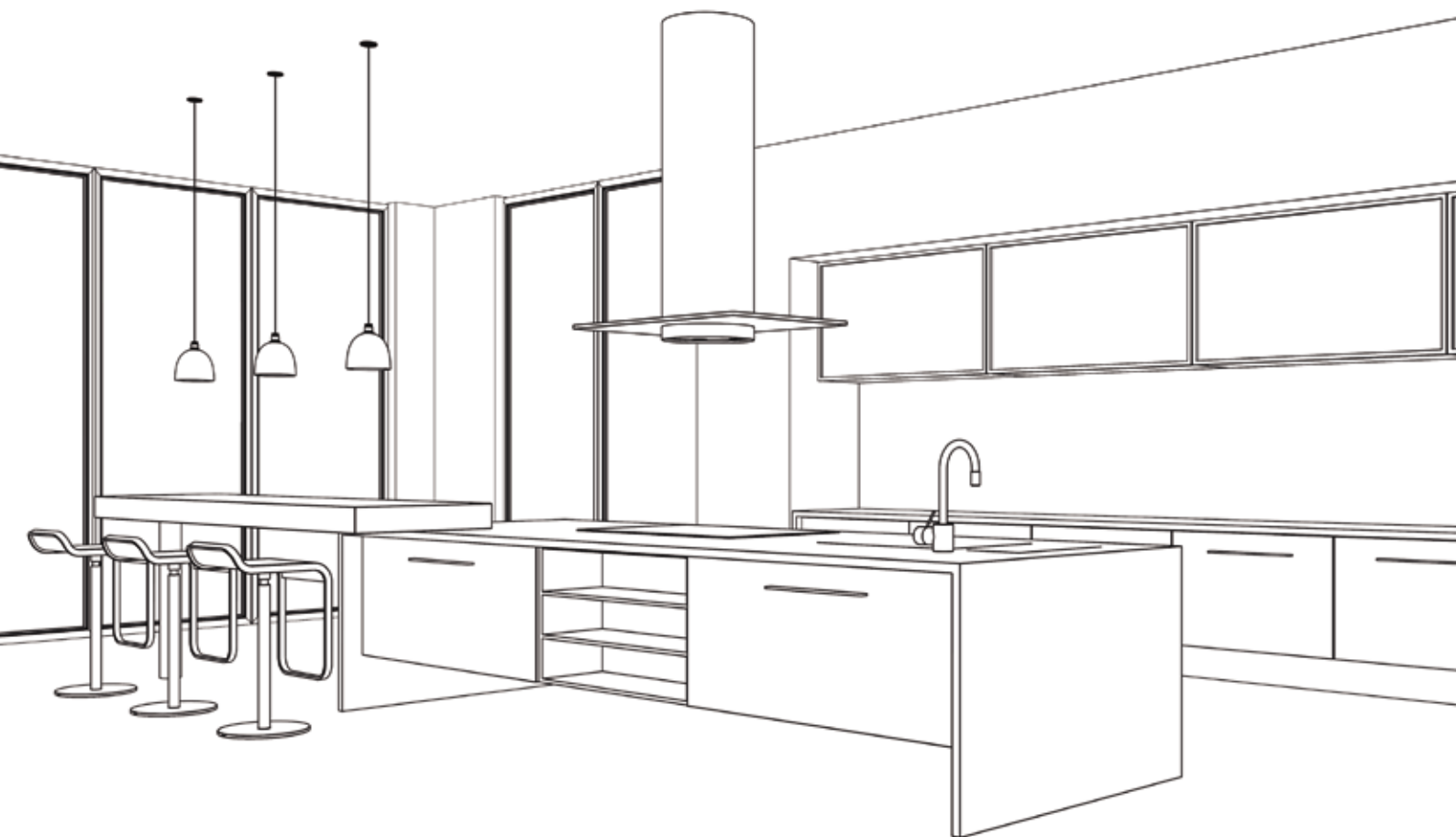
Aprende más y regístrate en lasvegasmarket.com

30 de julio - 3 de agosto, 2023
28 enero - 1 febrero, 2024

@lasvegasmarket



® SALÓN
INTERNACIONAL
COMPONENTES,
SEMIACABADOS Y
ACCESORIOS
PARA LA INDUSTRIA
DEL MUEBLE



17-20
OCTUBRE
2023

Exposicam srl
Via G. Carducci, 12
20123 Milano • Italy
Tel: +39 0286995712
info@exposicam.it



FERIA DE PORDENONE

www.exposicam.it

4 pasos para atraer tráfico a su tienda de muebles de comercio electrónico

El mercado de muebles para el hogar está cambiando. Lo que alguna vez fue una experiencia solo en persona de sentir y tocar telas ahora se hace en línea para muchas personas. Se proyecta que **el tamaño del mercado global de tiendas de muebles de comercio electrónico supere los \$ 40 mil millones (USD) para 2030.**

Los compradores ahora están más motivados que nunca por la comodidad. Para algunas industrias, ese impulso cambió rápidamente el equilibrio del comercio minorista tradicional a las compras en línea. Es posible que los muebles se hayan quedado atrás, pero con algunos avances tecnológicos (como las experiencias de realidad aumentada) que llegan al mercado, la tendencia está cambiando.

Si tiene una tienda de comercio electrónico que vende muebles, es hora de ser creativo para generar tráfico de compradores en línea. Aquí hay algunos consejos.

Paso 1. Adopte la tecnología

Nunca reemplazará la experiencia de sentarse en una silla antes de comprarla o estirarse en un marco extra grande antes de comprometerse. Pero, con la tecnología adecuada, puede comenzar a ofrecer cosas que no eran posibles en el pasado.

Llévalo a casa antes de comprarlo

La realidad aumentada (**AR**) permite a los compradores ver cómo se vería un artículo en su hogar antes de comprarlo. Con unos pocos clics, los clientes pueden colocar virtualmente muebles en su sala de estar o dormitorio y ver cómo encajan en el espacio existente.

Puede intercambiar colores, texturas y estilos rápidamente o deslizarse a través de un catálogo completo para encontrar la lámpara de noche perfecta, todo sin visitar una tienda.

Para las empresas de comercio electrónico, los resultados de implementar 3D AR en sus campañas de marketing son precisos. Según la investigación de Shopify, **agregar contenido 3D** aumenta las conversiones en un 94 % en promedio. Porque la realidad aumentada



elimina las conjeturas del ciclo de compra al permitir que el comprador obtenga una buena apariencia del producto colocándolo en su entorno.

AR también reduce la tasa de devolución, que es una preocupación considerable para muchas marcas de comercio electrónico. La realidad aumentada puede ser una prueba de manejo para un producto, lo que permite a los clientes sentirse más seguros en su compra y evitar el temido remordimiento del comprador.

Dinamiza tu marca

Los beneficios de AR continúan más allá. También crea una asociación de marca de última generación. Una empresa que está a la vanguardia en la adopción de tecnología tiene una mayor probabilidad de ser visto como un líder innovador con los compradores GenZ y Millennial. Las personas que han crecido con la tecnología respetan las marcas que la utilizan para crear mejores experiencias.

Crear un zumbido

Una de las mejores partes del uso de herramientas AR para el comercio electrónico es que le permite crear entusiasmo en torno a su marca. Fomente capturas de



pantalla y videos de personas que prueban la función AR en sus hogares en las redes sociales, o incluso mejor, haga que los clientes envíen contenido sobre cómo lo usaron para tener la oportunidad de aparecer en su página o sitio web.

De repente, ya no es un anuncio. Es una plataforma para que personas reales cuenten sus historias y compartan las formas únicas en que han usado sus productos para mejorar sus hogares. Incluso la publicidad paga se puede mejorar. Los anuncios en espiral de Google, que le permiten interactuar con el producto incluso antes de hacer clic en él, pueden mejorar los resultados de la parte superior del embudo para campañas en plataformas como Google y Facebook. Experimentan un aumento del 50% en la tasa de clics (CTR) en comparación con el video 2D.

Paso 2. Concéntrate en el tráfico orgánico

Aprender a aumentar el tráfico orgánico en los sitios web de comercio electrónico es como encontrar el santo grial. Puede resultar en más visitantes del sitio web, conversiones y, en última instancia, ingresos. Pero requiere trabajo.

Valor de la oferta

El tráfico orgánico se trata de crear contenido que ofrezca valor al cliente. No se trata sólo de vender productos. Por ejemplo, puede crear publicaciones de blog o videos sobre tendencias de muebles y

consejos de diseño para la decoración del hogar con su producto en mente. Esto les da a los clientes una razón para visitar su sitio web y obtener más información sobre lo que ofrece.

SEO y sociales

Sería útil si también se centrara en la optimización SEO de su sitio web y en la optimización del contenido para los canales de redes sociales como Instagram, Pinterest y Facebook. ¡Estas son excelentes maneras de llegar a clientes potenciales interesados en comprar sus muebles pero que aún tienen que aprenderlo!

No se trata solo de forzar los anuncios frente a sus caras. Se trata de crear una relación entre usted y sus clientes a través de contenido que sea valioso para ellos.

Paso 3. Retargeting

Los clientes que visitan su sitio web pero no compran nada no deben olvidarse. El retargeting es una forma efectiva de volver a conectar y atraer clientes. Estos anuncios se pueden ver en Internet, desde sitios de redes sociales como Facebook e Instagram hasta Google Ads. La reorientación funciona porque le permite mostrar anuncios adaptados específicamente a los intereses de un usuario. Por ejemplo, si alguien estaba mirando mesas de comedor en su sitio pero no compró nada, podría mostrarle anuncios personalizados para sillas o mesas, artículos que podrían necesitar para completar la compra. Si ya ha recopilado datos de clientes, puede personalizar los anuncios para mostrar elementos que coincidan con su estilo o intereses.

Cuando se combina con tecnología como 3D AR, la reorientación puede atraer a los clientes y ayudar a impulsar las tasas de conversión por las nubes.

Paso 4. Incluye influencers

La palabra “influencer” ha comenzado a tener mala reputación. No significa necesariamente que la modelo de Instagram sea famosa solo por su apariencia. Los influencers son líderes culturales y comunitarios que pueden generar tráfico simplemente adoptando un producto. ¿Diseñan sillas de computadora? Ponte en contacto con algunos de los mejores streamers de videojuegos. ¿Vender mesas de comedor? Asíciate con los programas de cocina de YouTube que mostrarán tu producto. Hay innumerables formas de involucrar a personas influyentes sin crear anuncios descarados y los clientes estarán expuestos a sus artículos sin siquiera saberlo. Dado que más de la mitad de los usuarios toman decisiones de compra en las redes sociales, sus esfuerzos de marketing de influencers ofrecen una gran oportunidad.

Consejo extra: ¡No lo hagas solo!



Puede ser difícil saber por dónde empezar. Solo tiene una cantidad limitada de tiempo, y hay muchas maneras en que puede intentar aumentar el tráfico del sitio web orgánicamente. ¿Algún consejo? No trate de hacerlo todo usted mismo. Muchos (muchos) servicios pueden ayudarlo a optimizar sus campañas de correo electrónico, mejorar su CTR o aumentar su presencia en las redes sociales. Acepta su experiencia y deja que te quiten un poco de presión de los hombros. Con un poco de ayuda, podrá concentrarse más en las partes de su negocio que ama, ¡como diseñar productos únicos! Tome Avatar por ejemplo. La plataforma de extremo a extremo puede construir la creación de modelos 3D de bricolaje y agregar realidad aumentada a su tienda en línea, sin importar cuán grande sea su tienda

en línea. También pueden ayudar con el marketing 3D y AR, para que sus campañas se destaquen entre los anuncios sociales.

Asegurarse de que su tráfico sea valioso

Una cosa para recordar es que no todo el tráfico tiene el mismo valor. Si su tasa de rebote (la cantidad de clientes que visitan y luego abandonan rápidamente su tienda) es alta, no importa cuántos visitantes nuevos traiga. BigCommerce sugiere que una tasa de rebote entre el 30 y el 55% es aceptable, pero que el número puede variar significativamente según la categoría del producto, el nivel de precios y varios otros factores.

Aquí hay algunos consejos simples para reducir su tasa de rebote y asegurarse de que una vez que aumente el tráfico del sitio web de forma orgánica, podrá mantener altas las tasas de conversión.

* Personaliza la experiencia: dales algo especial. No quieres que tu tienda luzca como todo lo demás. Permítales ver el artículo en su propio espacio, muéstreles por qué se ajusta a sus necesidades y (si es posible) ofrézcales una forma de probarlo antes de comprarlo.

* Sea transparente: ¡No oculte los costos adicionales! Los compradores abandonan sus carritos con tanta frecuencia como siempre, y una de las principales razones son los precios de envío que no esperaban.

* Optimizar el proceso de pago: Otra gran razón para el abandono es que el proceso de pago es demasiado complicado. Optimice y haga la venta antes de que cambien de opinión.

Con solo unos pocos ajustes, su tienda mantendrá a los clientes en línea por más tiempo y gastará más que nunca.

NetMarketing

Chapacinta México
SURTECO GROUP

 www.chapacinta.com



**CANTOS:
PVC
MELAMINA
MADERA
ADHESIVOS
HERRAMIENTAS**

**Monterrey
Querétaro
Mérida
Chihuahua
Estado de México**



Av. Recursos Hidráulicos No 224
Col. San Pablo, Tultitlán Edo. De Méx. C.P. 54930



(55) 5885 6811 (55) 5885 6844 (55) 5885 6873



Las Vegas Market

aumenta expositores de muebles para edición Verano 2023

La reorganización y expansión de los expositores de muebles para el hogar de **Las Vegas Market** continúa este verano con seis actualizaciones de salas de exhibición, incluida la incorporación de tres marcas de muebles líderes en la industria: Acme Furniture Industry Inc., Crown Mark y Najarian Furniture Company. en casi 4 millones de metros cuadrados de espacio de exposición, del **30 de julio al 3 de agosto** de 2023, en el **World Market Center** de Las Vegas.

“El compromiso de IMC de mejorar la experiencia general de abastecimiento de viviendas en Las Vegas Market está atrayendo a las mejores marcas de muebles”, dijo Dorothy Belshaw, vicepresidenta ejecutiva y directora de crecimiento de IMC. “Los

recién llegados y las expansiones traerán casi 50,000 pies cuadrados de nuevos recursos de sala de exposición al mercado de Las Vegas este verano, lo que indica la posición clave del mercado en el calendario anual de la industria de muebles para el hogar”.

Los debuts de muebles resaltan el crecimiento del mercado de Las Vegas

La reorganización de muebles para el hogar de IMC en el Edificio A continúa una reorganización que comenzó en enero de 2023 para mejorar la capacidad de compra de las más de 120 salas de exhibición de muebles y decoración del mercado. Este mes de julio, el Edificio A da la bienvenida a tres pro-



veedores de muebles líderes en la industria: Acme Furniture Industry, Inc. (dormitorio, sala, comedor, oficina en el hogar y muebles de exterior) en casi 9500 pies cuadrados, Crown Mark (dormitorio, sala, comedor, home office y accesorios) en casi 19,500 pies cuadrados y Najarian Furniture Company (dormitorio, comedor, sala, mesas auxiliares y muebles juveniles) en más de 9,000 pies cuadrados.

Michael Lawrence, vicepresidente ejecutivo de Najarian Furniture, dijo: "Hemos decidido unirnos a Las Vegas Market para ampliar nuestro alcance y ver minoristas que tal vez no viajen a High Point. Como proveedor con sede en la costa oeste, creemos que es importante consolidar nuestra presencia con distribuidores en nuestro propio patio trasero, por así decirlo. Mostrar en Las Vegas nos permitirá conectarnos con estos minoristas, así como tener conversaciones adicionales y mostrar nuevos productos a los minoristas que compran en todos los mercados".

Lawrence estima que el 70% de la sala de estar, la tapicería estacionaria y las mesas ocasionales que Najarian Furniture exhibirá en Las Vegas serán completamente nuevos.

Otras actualizaciones del mercado de verano en el Edificio A son el debut de BikaHom (muebles de dormitorio y colchones) en una nueva sala de exhibición de más de 2,600 pies cuadrados y la reubicación y expansión de Eureka Ergonomic (muebles ergonómicos para juegos, sala y trabajo) en una nueva sala de exhibición de 4,000 pies cuadrados. En el Edificio B, CABO (sofás de tela) ha abierto una nueva sala de exposición de muebles de más de 2700 pies cuadrados.

Recursos temporales Añadir a la mezcla

Complementando las salas de exhibición permanentes de muebles se encuentran B2: Muebles para el hogar temporales, con 90 expositores. Los recién llegados para el verano de 2023 incluyen Artisan Leather (muebles de cuero); Costway (artículos para el hogar de primera calidad); Flash Furniture (muebles para el hogar y la oficina); Muebles Kasama (muebles de madera maciza); y Zhongheng Mattress Industry Co., Ltd. (colchones y ropa de cama).

También en B2 está el regreso del Pabellón de Ucrania, que se traslada a un lugar más destacado

en el piso de la feria comercial, ya que presenta seis marcas para el Mercado de verano de 2023. El Pabellón de Ucrania es un esfuerzo combinado de la marca Tivoli, la Oficina de Promoción de Exportaciones y Emprendimiento de Ucrania, USAID e IMC para llevar las marcas ucranianas a los Estados Unidos.

Las Vegas Market exhibe miles de líneas de muebles para el hogar en un campus fácil de navegar con un enfoque en el estilo de la Costa Oeste y diseños exclusivos. Los muebles se ofrecen en 34 pisos en los Edificios A, B y C, incluido el Centro de Diseño de Las Vegas en A1 y A2 y el B2: Temporales de muebles para el hogar. Una lista completa de expositores se encuentra en **LasVegasMarket.com/exhibitor/exhibitor-directory**.

Las Vegas Market es el mercado de artículos para el hogar y regalos líder en el oeste de los Estados Unidos y presenta miles de expositores de muebles, decoración para el hogar y regalos en un destino de mercado inigualable. Las diversas ofertas de productos de Las Vegas Market permiten el comercio entre categorías entre estas industrias.

El Summer 2023 Las Vegas Market es del **30 de julio al 3 de agosto de 2023** en el World Market Center Las Vegas. Para obtener más información, visite **LasVegasMarket.com**.

Acerca de los Centros de Mercado Internacional: Los Centros de Mercado Internacional (IMC) sirven como el centro de comercio para las industrias mayoristas de muebles, regalos, decoración del hogar y prendas de vestir. IMC tiene más de 60 años de relaciones y experiencia en la creación de plataformas comerciales escalables para el comercio mayorista. Nuestros espacios de exhibición premium que abarcan más de 20 millones de pies cuadrados en High Point, N.C., Las Vegas y Atlanta, junto con nuestras herramientas digitales, conectan las industrias mayoristas a las que servimos.

IMCenters.com.



CONSTRUYE SUSTENTABLE CONSTRUYE CON MADERA

**CADA 2 MINUTOS
LOS BOSQUES EN
ESTADOS UNIDOS CRECEN
700 METROS CÚBICOS —
SUFICIENTE
PARA CONSTRUIR UN
EDIFICIO DE
12 PISOS DE ALTURA.**

Conoce más:
www.softwood.org/www-sec-latam.org

Softwood Export Council es una organización comercial que trabaja para promover estratégicamente el desarrollo del mercado de exportación de productos de madera suave de Estados Unidos.



Expo Mueble Internacional 2023: Un Encuentro de valor y conocimiento

La Expo Mueble Internacional, uno de los eventos más destacados en el mundo del mobiliario y el interiorismo, se acerca con promesas de innovación, conocimiento y oportunidades para la creciente comunidad de profesionales ávidos por conectar, aprender y descubrir propuestas que se alineen con sus prioridades. Del 16 al 19 de agosto 2023, en Expo Guadalajara esta feria se convertirá en el epicentro de la creatividad, ofreciendo una plataforma única para el desarrollo e inspiración de quienes asistan.

Nuevas Generaciones de Compradores: Una Búsqueda de Conexión y Desarrollo

Los compradores y profesionales del mobiliario y decoración de hoy en día, pertenecen a una generación que valora la colaboración, la

sostenibilidad y el enriquecimiento personal. Para ellos, la Expo Mueble Internacional no es simplemente una feria de negocios; representa una oportunidad para conectarse con otros profesionales, intercambiar ideas y disfrutar de experiencias educativas que trasciendan lo convencional.

Por ello se prepara un nutrido programa de charlas y mesas redondas con destacados profesionales que abordarán temas de vanguardia, tendencias emergentes y reflexiones sobre el futuro del diseño. Estas iniciativas contribuyen a posicionar a la feria como un evento educativo y de valor.

Diseño Naturalista de Paisaje: Creador de Identidad y Bienestar






*Herrajes y Materiales
de Occidente S.A. de C.V*



**OFRECEMOS LA MEJOR RELACION
CALIDAD-PRECIO DEL MERCADO**

 ventas@herrajesymateriales.com.mx

 www.herrajesymateriales.com.mx

“
PARA LA
FABRICACIÓN
DE MUEBLES
”

Una de las charlas más destacadas de la Expo Mueble Internacional será impartida por Fernanda Rionda, diseñadora de paisaje y fundadora del prestigioso despacho Jardín Sustentable. En esta conferencia, se abordará el papel crucial del diseño naturalista de paisaje en la creación de identidad y bienestar en entornos urbanos. La conexión con la naturaleza y el uso consciente de los recursos se erigen como pilares fundamentales en el desarrollo de proyectos sostenibles y armónicos con el entorno.

Fronteras que desaparecen: Entre la IA y la realidad

Otro imperdible de la Expo Mueble Internacional será la charla ofrecida por el multipremiado arquitecto, Michel Rojkind. En su presentación, Rojkind explorará las cada vez más difusas fronteras entre la inteligencia artificial y la realidad, y cómo estas convergencias inciden en la creación arquitectónica y de espacios interiores. La tecnología, lejos de ser un obstáculo, se presenta como un aliado en la búsqueda de soluciones innovadoras y vanguardistas.

Mujeres en la escena creativa de Occidente: Mesa Redonda.

La Expo Mueble Internacional también será escenario de un evento que destaca el papel protagónico de las mujeres en la industria creativa. Tania Quirarte, Daniela Bucio, Lucía Ortiz, Claudina Flores y Noemi Torres, todas ellas destacadas profesionales en sus respectivas áreas, compartirán sus experiencias y perspectivas sobre el papel de la mujer en la creación y diseño de interiores. Greta Arcila moderará este enriquecedor intercambio, brindando una oportunidad única para el diálogo y la inspiración.

Perfiles del Consumidor 2025: Tendencias para la Industria del Interiorismo

La feria también contará con una sesión dedicada a analizar los perfiles del consumidor para el año 2025. La representante de WGSN, Catalina Marín, especialista en tendencias, ofrecerá una visión actualizada sobre las preferencias y necesidades del consumidor del futuro. Esta información invaluable permitirá

a los profesionales de la industria adaptarse y anticiparse a las demandas de un mercado en constante cambio.

Final del Concurso Nacional de Diseño de Muebles - Dimueble

Como parte del atractivo de la Expo Mueble Internacional 2023, se llevará a cabo la final del Concurso Nacional de Diseño de Muebles - Dimueble. Este certamen es una plataforma excepcional para que jóvenes talentos del diseño de muebles, tanto profesionales como estudiantes, muestren sus propuestas más innovadoras y creativas. Los finalistas tendrán la oportunidad de presentar sus prototipos ante un jurado de expertos y recibirán un reconocimiento a su creatividad y dedicación. La inclusión de este concurso demuestra el compromiso de la feria en impulsar el talento emergente y de integrar al diseño como elemento de valor para la industria del mueble en el país.

En conclusión, la Expo Mueble Internacional 2023 se perfila como un evento ineludible para los profesionales del mueble, diseño y el interiorismo. Con un enfoque en el valor en los encuentros y las oportunidades de desarrollo que ofrece. Y representa un paso adelante en la evolución de las ferias de negocios tradicionales.

<https://expomuebleinternacional.com.mx/>



EXPOS

2023

SEPTIEMBRE

5 - 8
China International Furniture Fair
CIFF
Shanghai, China
www.ciff.furniture

5 - 8
Shanghai International Furniture
Machinery & Woodworking Machinery
Fair
National Exhibition and Convention
Center (NECC),
Shanghai, China
www.woodworkfair.com/WMF23

11 - 15
Furniture China
FC & FMC
Shanghai, China
www.furniture-china.cn/en

30 Septiembre - 3 Octubre
WoodTech
Estambul, Turquía
woodtechistanbul.com

OCTUBRE

17 - 20
Expo SICAM
Pordenone, Italia
www.exposicam.it

19 - 23
Intermob
Estambul, Turquía
www.intermobistanbul.com/en/

2024

ENERO

9 - 12
Heimtextil
Frankfurt, Alemania
www.heimtextil.messefrankfurt.com

28 Ene - 1 Feb
Las Vegas Market
Las Vegas, Nevada
www.lasvegasmarket.com

MARZO

1 - 4
MIFF
Feria Internacional del Mueble en
Malasia
Kuala Lumpur, Malasia
www.miff.com.my

ABRIL

16 - 21
Salone del Mobile
Milán, Italia
www.salonemilano.it

MAYO

14 - 17
Fimma - Maderalia
Valencia, España
www.fimma-maderalia.feriavalencia.com

21 - 24
XYLEXPO
Milán, Italia
xylexpo.com

JULIO

2 - 5
ForMobile
Sao Paulo, Brasil
www.formobile.com.br

AGOSTO

6 - 9
IWF
Feria Internacional de Maquinaria para
Madera
Atlanta, Georgia
www.iwfatlanta.com

Las fechas antes señaladas
pueden variar sin previo aviso.
Le recomendamos mantenerse en
contacto con los organizadores.

PORTE Magazine

Sierra Leona 1108-1
Colonia Independencia
Guadalajara, MEXICO 44290
Tel (52) 33 1044 7611
magazine@revistaporte.com
www.revistaporte.com

Francisco Barrera
Editor
Rosy Gómez
Marketing
Karla Del Real
Administración

Javier Barrera
Networking
Luis Barrera
Circulación
Mario Contreras
Diseño Gráfico

Jowat | ¡Ya estamos aqui para usted!



Jowatherm-Reaktant® 608.00

**Exclusivo - PUR GRANULADO CLARO
para enchapado de cantos!**

- De uso general para todos los materiales de cantos estándares
- Alto agarre inicial para el procesamiento posterior rápido
- Aplicación precisa sin hilos
- Excelente estabilidad térmica
- Viscosidad estable a altas temperaturas

Jowat – ¡Ya estamos aqui para usted!



Jowat 
Adhesivos

Jowat de México S. de R.L. de C.V.

Ing. Alejandro Oviedo
Dirección Comercial
M +52 55 4607 1081
P +52 55 5211 7514
e aoviedo@jowat.com