



INFORME
DE FERIA

2022



SMB Digital / Small and Medium Businesses Digital

Sídney
30-31 de marzo de 2022

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Sídney

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

1 de abril de 2022
Sídney

Este estudio ha sido realizado por
Diego Hidalgo Maestre

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

<http://australia.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-22-018-X



Índice

1. Perfil de la Feria	4
2. Descripción y evolución de la Feria	6
3. Tendencias y novedades presentadas	8
3.1. Principales tendencias y empresas expositoras	8
3.2. Ponencias	9
4. Valoración	11
5. Anexos	12
5.1. Enlaces útiles	12
5.2. Fotos de la feria	12





1. Perfil de la Feria

Small and Medium Businesses Digital / SMB Digital es una feria cuyo objetivo es ofrecer **soluciones tecnológicas** y ponencias de expertos a **pymes** de los sectores de servicios profesionales, siendo estos:

Finanzas/contabilidad	Servicios legales	Vivienda
Publicidad	Gestión	Reclutamiento
Ingeniería	<i>Marketing</i>	I+D
Inversiones	Relaciones Públicas	Formación y Desarrollo
TI	Gestión de proyectos	Transporte

Este evento, que se organiza con carácter anual, tuvo lugar los días 30 y 31 de marzo de 2022. Esta edición se desarrolló en el [International Convention Centre Sydney \(ICC Sydney\)](#) entre las 9:00 y las 17:00.

La asistencia al evento como visitante es gratuita, mediante un breve registro en la [página web del evento](#). No obstante, la asistencia a las ponencias tiene un coste de 50 dólares australianos.

Para participar como expositor, la web del evento cuenta con un [apartado en el que se puede solicitar un presupuesto personalizado](#). El precio final dependerá del tipo de producto o servicio de la empresa, así como del tamaño de esta.



MAPA DEL RECINTO ICC



2. Descripción y evolución de la Feria

SMB Digital 2022 es el único evento en Australia dirigido exclusivamente a pymes. El evento contó con **41 expositores**, de los cuales el 100 % eran sociedades australianas o filiales/sucursales de empresas extranjeras con sede legal en Australia. Es decir, todas las entidades expositoras están **establecidas en Australia**. Asimismo, La Red Nacional de Banda Ancha de Australia (NBN por sus siglas en inglés), corporación propiedad del Gobierno de Australia, participó como expositora.

El evento no contó con presencia española.

Algunos de los principales expositores en la feria fueron:

- [Amd](#)
- [Aircall](#)
- [Dropbox](#)
- [Nbn](#)
- [Telstra](#)
- [Okta](#)
- [Asana](#)
- [DocuSign](#)
- [Airwallex](#)

La organización del evento la llevó a cabo la empresa Deutsche Messe, que cuenta con más de 60 años de experiencia en la organización de ferias comerciales y eventos corporativos. SMB Digital 2022 tuvo lugar sin ningún percance ni cambio en la programación.



LISTADO DE PATROCINADORES Y EXPOSITORES DE SMB DIGITAL 2022



3. Tendencias y novedades presentadas

SMB Digital 2022 contó con expositores que operan tecnologías muy diversas. Esencialmente, todas ofrecían soluciones digitales a pymes. Estas herramientas tienen como objetivo, entre otros, mejorar su eficiencia y productividad; aumentar su seguridad *online*; analizar datos para la toma de decisiones estratégicas; reciclar componentes informáticos; facilitar los pagos internacionales; mejorar la relación con el cliente; gestionar bases de datos; y digitalizar procesos administrativos que han quedado obsoletos.



3.1. Principales tendencias y empresas expositoras

Destacaron las siguientes tendencias:

Ciberseguridad

Ha destacado la presencia de 5 empresas dedicadas a potenciar la seguridad en la red. En concreto, destacan los **softwares de identificación**, que verifican la identidad de las partes en una interacción digital. En este grupo de empresas destacan [APLYiD](#) y [Okta](#).

Dentro de la misma categoría también destacaron empresas que proporcionan servicios de ciberseguridad más amplios, con **soluciones personalizadas** para cada cliente. Estas empresas, entre otras actividades, aumentan la seguridad de las transacciones, ayudan a las pymes a cumplir con sus obligaciones legales e implementan sistemas de gestión de la seguridad de la información. Aquí se sitúa [MYEMPIRE GROUP](#).

Aumento de eficiencia y productividad

Gran parte de las soluciones aportadas por las empresas expositoras tenían como objetivo aumentar la eficiencia y productividad de los equipos de trabajo. [Asana](#), por ejemplo, es un *software*

que contiene herramientas para crear planes de proyectos, coordinar tareas y cumplir con los plazos. En la misma línea, [Kintone](#) es una plataforma de trabajo personalizable que permite gestionar los datos, las tareas y la comunicación de un equipo en un lugar centralizado.

Digitalización de procesos

Otra de las grandes tendencias presente en el evento fue la digitalización de procesos administrativos que han quedado obsoletos y restan tiempo a los empleados. De este modo se pretende simplificar y **automatizar las actividades documentales**. Algunos ejemplos de empresas que presentaron sus soluciones en el evento son: [Dedoco](#), que agiliza el flujo de trabajo documental en una plataforma descentralizada, y [DocuSign](#), un conjunto de aplicaciones e integraciones para automatizar y conectar todo el proceso de contratación.

Otras tendencias

Otras empresas expositoras con menor presencia operan en los sectores de gestión digital de **Recursos Humanos**, firmas digitales para correo electrónico, CRM, ERM, *marketing* digital, distribución de periféricos, **servicios en la nube** y desarrollo web.

3.2. Ponencias

En total tuvieron lugar **44 charlas** de temáticas muy diversas. Representantes de empresas digitales de diferentes dimensiones ilustraron a los asistentes con casos reales de problemas en sus organizaciones, y cómo solucionarlos. Asimismo, se exploraron las principales novedades del mundo digital y las oportunidades que suponen.

Entre los temas tratados, se presentaron varios casos de éxito de empresas que desarrollaron estrategias de **marketing digital** para atraer a sus clientes de manera efectiva, mejorar la navegación en sus páginas web y aumentar sus ratios de conversión. En este sentido, Michael Laps, cofundador de [Yoghurt Digital](#), centró su charla en entender el comportamiento del consumidor mientras navega en la web, y cómo utilizar los datos disponibles para convencer al cliente de realizar la acción deseada. También se presentaron **estrategias digitales para aumentar la base de clientes** de empresas de servicios B2B *online*. En este caso, la ponencia la presentó Sharon Melamed, fundadora y CEO de [Matchboard](#).

Análogamente, hubo ponencias más disruptivas que trataron temas como el potencial de los **Tokens No Fungibles (NFT)** por sus siglas en inglés). Un NFT es un activo digital que representa objetos del mundo real, como arte, música y vídeos. Se compran y venden en línea, a menudo con criptomonedas, y suelen estar codificados con el mismo *software* subyacente que muchas criptomonedas.



Otros de los temas tratados en el evento fueron: facturación *online* para pequeñas empresas, los principales desafíos para la digitalización de las pequeñas empresas, ciberseguridad, la experiencia del cliente *online*, la tecnología **blockchain**, los servicios en la nube y su coste para la organización, la inteligencia artificial y el trabajo en remoto.



4. Valoración

SMB Digital podría ser una oportunidad relevante para empresas españolas que ofrezcan servicios en el sector de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC), especialmente para aquellas que incluyan entre sus servicios soluciones digitales que puedan ser implantadas en pymes australianas. El evento ha contado con la presencia de actores importantes del sector, ha presentado novedades disruptivas y ha destacado por haber sido multidisciplinario.

A pesar de ser un evento con una dimensión limitada (entre pequeña y mediana), cuenta con la asistencia de aproximadamente **1.500 personas, más de 50 partners y más de 60 ponentes**. Por ende, se recomienda a las empresas españolas que operen en este sector y estén comenzando su andadura en el mercado australiano participar en SMB Digital como expositoras; de este modo podrán dar a conocer sus servicios e interactuar con potenciales clientes y socios.

Tras la asistencia al evento, se ha percibido que los expositores tienen como objetivo principal la venta de sus productos o servicios, y existe **poco espacio para colaboraciones** entre empresas, especialmente si se acude como visitante. No obstante, si el objetivo de la empresa es **conseguir información del mercado** antes de tomar la decisión de lanzarse a este, se recomendaría **asistir como visitante**.

En definitiva, se recomienda la participación de empresas españolas en el evento únicamente si se cumplen una serie de prerequisites:

- La empresa **ya opera en el mercado australiano**, ya que las empresas australianas son reticentes a contratar servicios de empresas sin experiencia en el país.
- El **sector de actividad** de la empresa se encuentra entre los señalados en el capítulo 1.
- El producto o servicio ofrecido presenta claras ventajas competitivas o **elementos diferenciadores** que aporten valor añadido a las pymes de Australia.

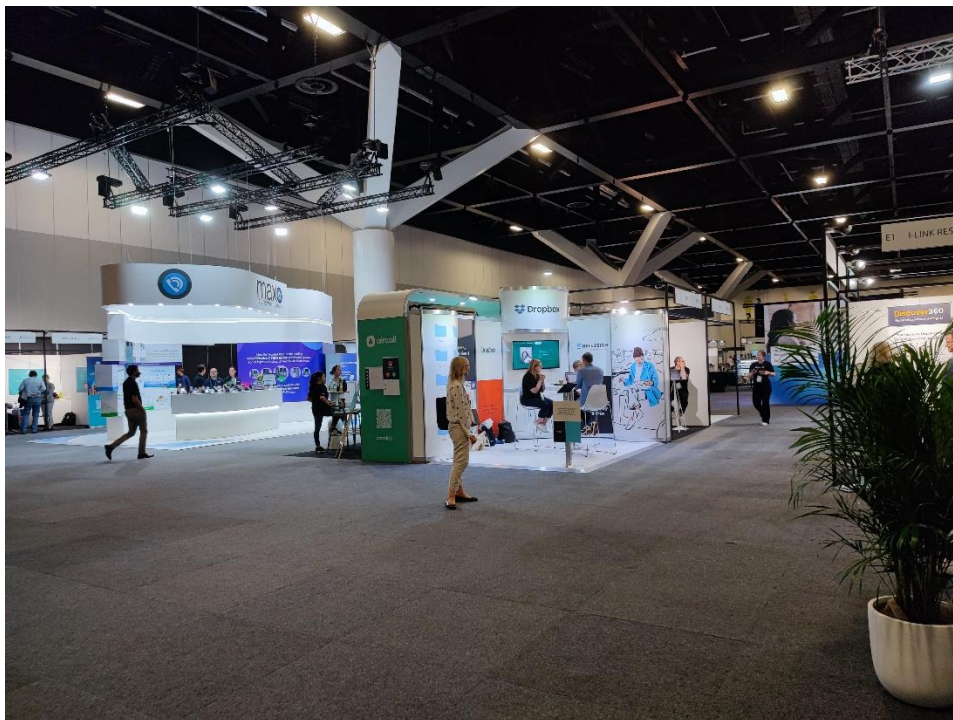
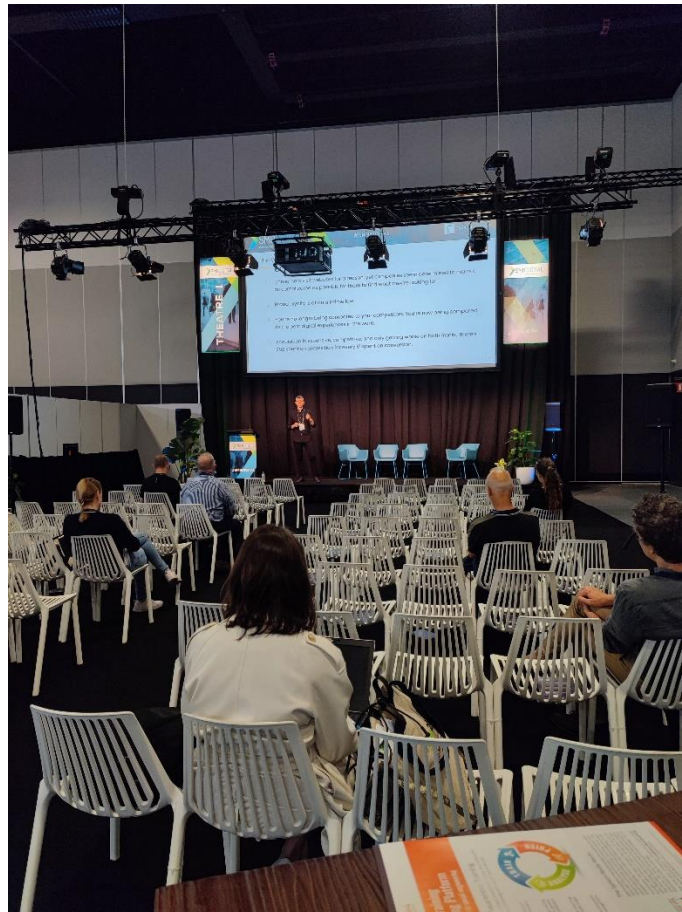
5. Anexos

5.1. Enlaces útiles

- Dirección web de la agenda de ponencias y *workshops*: <https://www.smb-digital.com.au/2022-agenda>
- Dirección web patrocinadores y expositores: <https://www.smb-digital.com.au/2021-sponsors>
- Dirección web ponentes: <https://www.smb-digital.com.au/speakers>
- Dirección web artículo B&T: <https://www.bandt.com.au/smb-digital-conference-brings-big-digital-marketing-to-small-bussinesses/>

5.2. Fotos de la feria





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

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

