

COMO MAXIMIZAR A SUA PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS

As feiras são sem dúvida uma das melhores ferramentas de marketing que as empresas têm ao seu dispor para promover os seus produtos/serviços no mercado global.

No entanto, o sucesso está dependente do planeamento e implementação de um correto PPF – Plano de Participação em Feiras, definido na prática como os três passos fundamentais para obter o retorno devido: o Antes, o Durante e o Pós-Feira.

A necessidade de planear uma estratégia de participação é fator chave para que o seu investimento tenha retorno.

O saber definir um objetivo “SMART”, específico, mensurável, atingível, realista e definido tempo é fundamental, só assim conseguirá medir o retorno do seu investimento; selecionar a feira que melhor se adequa aos seus objetivos é determinante, lembre-se que quantidade não é qualidade, não será por um determinado evento ter muitos visitantes que eles sejam qualificados para o seu produto e se transformem assim em seus compradores; seja rigoroso na seleção e estude convenientemente o evento antes de participar; por outro lado defina e implemente uma correta estratégia de marketing e comunicação antes da feira, não basta “Aparecer” é preciso dizer “Estou lá”; não se olvide de preparar e selecionar a melhor equipa para estar presente numa feira de negócios, a atitude, o conhecimento e a capacidade de interação são fatores determinantes para uma participação eficaz.

Estes são apenas alguns dos fatores críticos que caso não sejam considerados devidamente poderão determinar o sucesso ou o insucesso da sua participação.

Boas Feiras e Bons Negócios

António Manuel Brito, CEM, CMP

Consultor Internacional em Gestão e Marketing de Feiras e Eventos