

A Atenção dos Organizadores de Feiras



- » Quanto é importante para si ter expositores satisfeitos?
- » Quanto é importante para si que a sua feira gere negócios?
- » Quanto é importante para si fidelizar os seus expositores?

Se respondeu afirmativamente a alguma destas questões então compreende o conceito 3 M's!

Melhores Expositores → Melhores Feiras → Mais Negócios

WorkShop 3 M's

Um dos desafios que hoje se coloca aos organizadores é sem dúvida satisfazer os seus expositores criando-lhes oportunidades de negócio. No entanto ter muitos visitantes não é sinónimo de muitos negócios; se o organizador é responsável por captar visitantes, é da responsabilidade do expositor transformá-los em clientes.

Quantas vezes já ouviu:

- A Feira não tem ninguém!
- Não vendi nada!
- Nunca mais participo!

Este discurso parece-lhe familiar não é verdade! No entanto, compreenda que muitas das razões para que estes factos aconteçam se deve à falta de preparação dos expositores que não definiram e implementaram um correcto **PPF – Programa de Participação em Feiras**, não definiram objectivos, não promoveram a sua participação, não tiveram atenção ao cliente e na maioria dos casos não realizaram *follow-up* dos contactos gerados durante o evento.

Expositores mal preparados, são sinónimo de insucesso, suportando o organizador o ónus da responsabilidade e normalmente as consequências.

Para evitar que tal aconteça é hoje, uma responsabilidade do organizador formar os seus expositores, disponibilizar todas as ferramentas de marketing, contribuindo de uma forma dinâmica para que os seus expositores possam obter o retorno desejado do seu investimento.



“Como Planear um Correcto PPF - Programa de Participação em Feiras”

Conteúdo Programático

O Antes da Feira

- Conhecer a Feira em que participa, sua estratégia e metodologia.
- Estabelecer um objectivo de participação – Método **SMART**.
- O Processo de contratação e relação com o organizador.
- Definir responsabilidades, planeamento, organização.
- As soluções de promoção da sua participação.

O Durante a Feira

- A imagem da empresa – **o Stand**.
- Definição estratégias de actuação durante a feira
- A atenção ao cliente.

O Pós-Feira

- *Follow-up* dos Contactos gerados;
- Métodos de avaliação de resultados obtidos – **ROI-ROO**.

Contacte-nos!

A Atenção dos Organizadores de Feiras

WorkShop 3 M's

Atenta a estas necessidades a NewEvents, apoiada em profissionais de reconhecido prestígio e *Know-how*, criou e desenvolveu o **WorkShop 3 M's**, prático e interactivo que poderá oferecer aos seus expositores para que possam criar e implementar um correcto **PPF** – **Programa de Participação em Feiras**, e assim obterem o retorno desejado, proporcionando-lhe a si o reconhecimento como líder, à sua feira a consolidação e aos seus expositores mais negócio.

Após um pequeno *breafing* como organizador de forma a conhecermos a feira que organiza, o perfil do seu expositor e visitante, adaptaremos o nosso **WorkShop 3 M's** à sua Feira específica de forma a que o seu expositor entenda os exemplos práticos e os adapte durante a sua feira, maximizando assim a sua participação.

Não se esqueça

“Maior Satisfação → Maior Fidelização”

O expositor agradecer-lhe-á a oportunidade, a sua feira incrementará os índices de fidelização e criará mais oportunidades e sem dúvida, mais e melhor negócio para todos os intervenientes.

Recorde-se sempre do Conceito 3 M's

Melhores Expositores → Melhores Feiras → Mais Negócios

Programa de Participação em Feiras

Duração: 1 Dia (6 Horas)

Target: Responsáveis pela participação na sua Feira

Número Máximo de Participantes: (a definir)

Local: Instalações do Organizador ou local a indicar por este

Data: a definir com o Organizador



Mais Informações:

Av. João Crisóstomo
nº 30 5º Andar
1050-127 Lisboa
Portugal

Tel.: (351) 213 303 768
Fax: (351) 210 160 869

geral@newevents.com.pt
www.newevents.com.pt

