



10 TÉCNICAS PARA MELHORAR A PERFORMANCE

DA SUA EMPRESA
EM FEIRAS E EVENTOS

wck

Índice

Introdução.....3

1. Por que se preparar para feiras e eventos.....4

Dica 1 - Dica 2 - Dica 3

2. O que é importante na hora de expor sua empresa em uma feira/ evento.....6

Dica 4 - Dica 5

3. Como gerar mais negócios no evento.....8

Dica 6 - Dica 7 - Dica Extra

4. Uma ação para cada momento.....10

4.1 O que fazer **antes** da feira/ evento.....11

Dica 8

4.2 O que fazer **durante** a feira/ evento.....12

Dica 9

4.3 O que fazer **depois** da feira/ evento.....13

Dica 10



Conquistar mais clientes, expandir a marca da empresa, conhecer tendências de mercado ou fechar parcerias.

Essas são somente algumas das vantagens ao participar de feiras de negócios como expositor.

Em todo mundo, tem sido cada vez mais comum empresas se reunirem com o objetivo de melhorar seus negócios, trocar informações e se expor para o seu público-alvo em eventos de negócios. E aqui no Brasil também não é diferente, já que a cada ano mais empresas se interessam por esta prática.

Mas em paralelo a tantas vantagens, muitas delas ainda sentem dificuldades na hora de se preparar para feiras e

eventos. E em muitos casos, acabam não desfrutando completamente dos benefícios que esses eventos podem trazer, simplesmente por não estarem preparadas para gerar negócios e atender seu público de maneira adequada.

Pensando neste assunto, nós preparamos este e-book para você que possui uma empresa e pretende ser um expositor em feiras e eventos, porém não sabe como se preparar. Desta forma, você verá a seguir, as principais etapas englobadas em 10 técnicas para melhorar a performance da sua empresa em feiras e eventos.

Desejamos uma boa leitura e um bom aprendizado!

CAPÍTULO 1

Por que se preparar para feiras e eventos

Como todo projeto de uma empresa, participar de uma feira de negócios também exige **planejamento**. Isto porque as feiras e eventos são estratégias onde o objetivo principal é apresentar a marca da companhia e **conquistar mais clientes**. Portanto, ser expositor em uma feira sem o devido preparo, pode passar uma imagem negativa ao público.

Além disso, em feiras e eventos de negócios, muitas outras empresas já estarão preparadas para atender seus visitantes. Assim, se sua empresa não se planeja, então sua marca tende a se ofuscar em meio as demais.

Para se preparar, são recomendadas as seguintes dicas:



* Dica 1

Encontre feiras de seu interesse

Definir quais feiras sua empresa poderá participar, é uma excelente maneira de iniciar o planejamento. Para isso, recomenda-se acessar o site da **União Brasileira de Promotores de Feiras UBRAFE** (<http://www.ubrafe.org.br>) e conferir as feiras de negócios que serão realizadas em todo o país.

* Dica 2

Planeje as despesas

Os gastos com a participação em feiras e eventos também devem ser inseridos no planejamento da empresa.

Pode parecer bobagem para alguns, mas gastos com locação de estande, taxa de inscrição, transporte, despesas com hospedagem e mão de obra, podem fazer uma grande diferença no orçamento anual. Portanto, **vale a pena colocar tudo na ponta** do lápis para se programar com antecedência.

* Dica 3

Promova o marketing pré-feira

Se sua empresa pretende ter uma boa performance em feiras e eventos, então **é fundamental realizar o marketing pré-feira**. Esta prática consiste basicamente em incentivar a participação do seu público-alvo para que eles possam comparecer e visitar o seu estande.

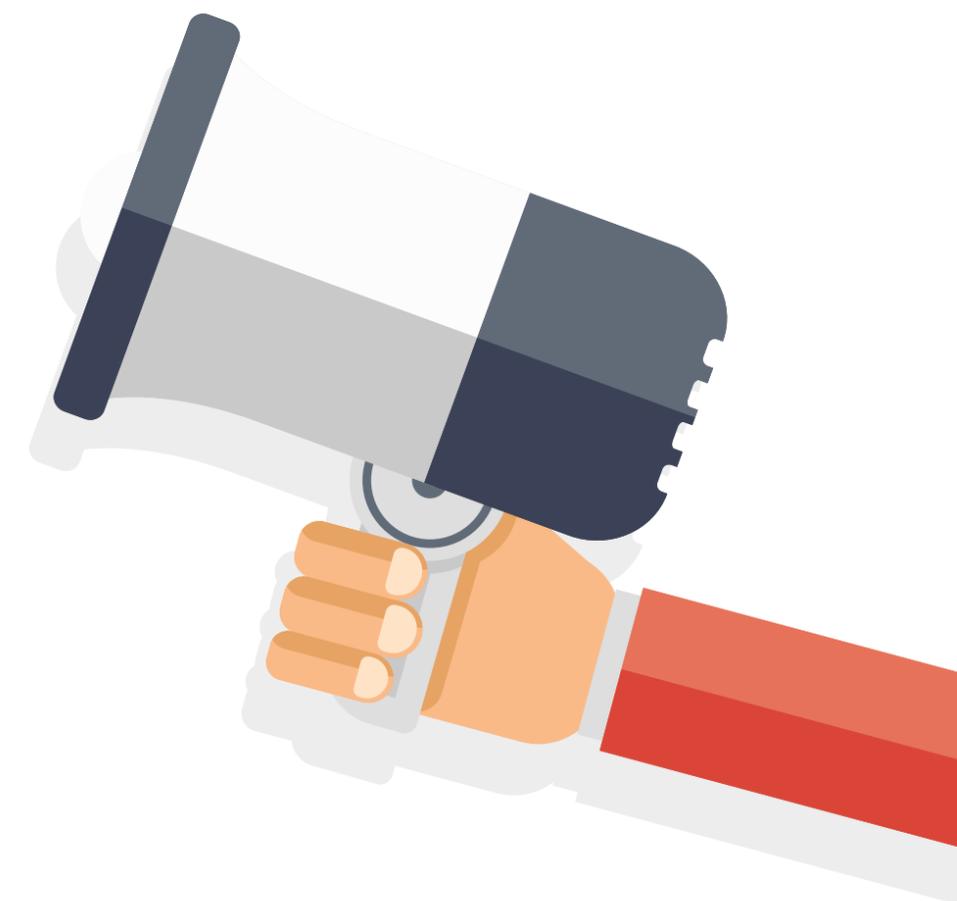
O uso de **redes sociais, e-mail marketing, newsletter**, entre outros recursos, poderá ajudar no convite de seus atuais clientes, **leads** e prospects para que conheçam de perto o trabalho da sua empresa.

CAPÍTULO 2

O que é importante na hora de expor sua empresa em uma feira/evento

Ao expor seus produtos e serviços em feiras e eventos, **é necessário estar atento às primeiras impressões que serão passadas ao público-alvo**. Assim, é fundamental ter um estande bem estruturado e uma equipe receptiva para o atendimento.

Na hora de expor seus produtos e serviço, as seguintes dicas são recomendadas:



* Dica 4

Invista em seus profissionais

Além de ter profissionais receptivos e adequados para atender o público, é **fundamental estar atento em suas qualificações**. Por exemplo, se sua empresa irá participar de feiras com alto potencial de visitantes estrangeiros, então é essencial ter profissionais que dominem outros idiomas para poder atender a este público.

* Dica 5

Mantenha seu estande organizado e equipado

O estande montado pela empresa deve estar sempre **organizado e atrativo** para **chamar a atenção do público** no evento. Materiais informativos, cartões de visitas, folders explicativos e panfletos, precisam estar sempre à mão para serem entregues ou facilmente acessíveis aos visitantes.

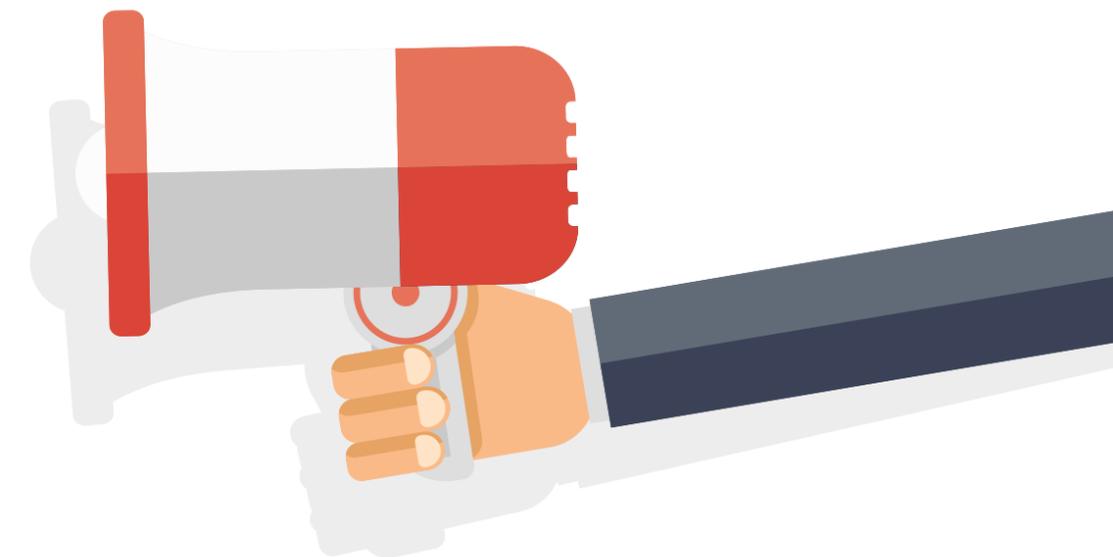
Para aumentar ainda mais a experiência do público, vale a pena optar por recursos tecnológicos como apresentações em tablets, notebooks, projetores, entre outros.

CAPÍTULO 3

Como gerar mais negócios no evento

Aumentar as negociações é o desejo de toda empresa que participa de feiras e eventos. No entanto, é preciso **tomar alguns cuidados na hora de abordar e interagir com os visitantes.**

Neste caso, são recomendadas as seguintes dicas:



* Dica 6

Cuidados na hora da abordagem

Para gerar mais negócios em feiras, é importante estar atento na maneira correta de abordar seu público.

Para isso, é interessante realizar uma abordagem inicial onde sua empresa possa **descobrir dados do visitante** como nome, cidade, cargo e necessidades. Assim será possível iniciar uma interação rápida e entender o perfil do seu público com facilidade.

* Dica 7

Dê liberdade aos visitantes

Quando visitantes entram no estande da sua empresa, é fundamental dar-lhes liberdade para **experimentarem e conhecerem seus produtos** e serviços com mais detalhes. Assim, é interessante ter amostras para que eles possam tocar, sentir, experimentar, provar, ouvir e até mesmo presenciar o uso de seus produtos ao vivo.

Esta prática é muito eficiente, pois tende a aguçar os sentidos do público e assim, sua empresa terá maiores chances de concretizar mais negociações. Portanto se você deseja gerar mais negócios, **não deixe seus produtos intactos na vitrine.**

* Dica Extra

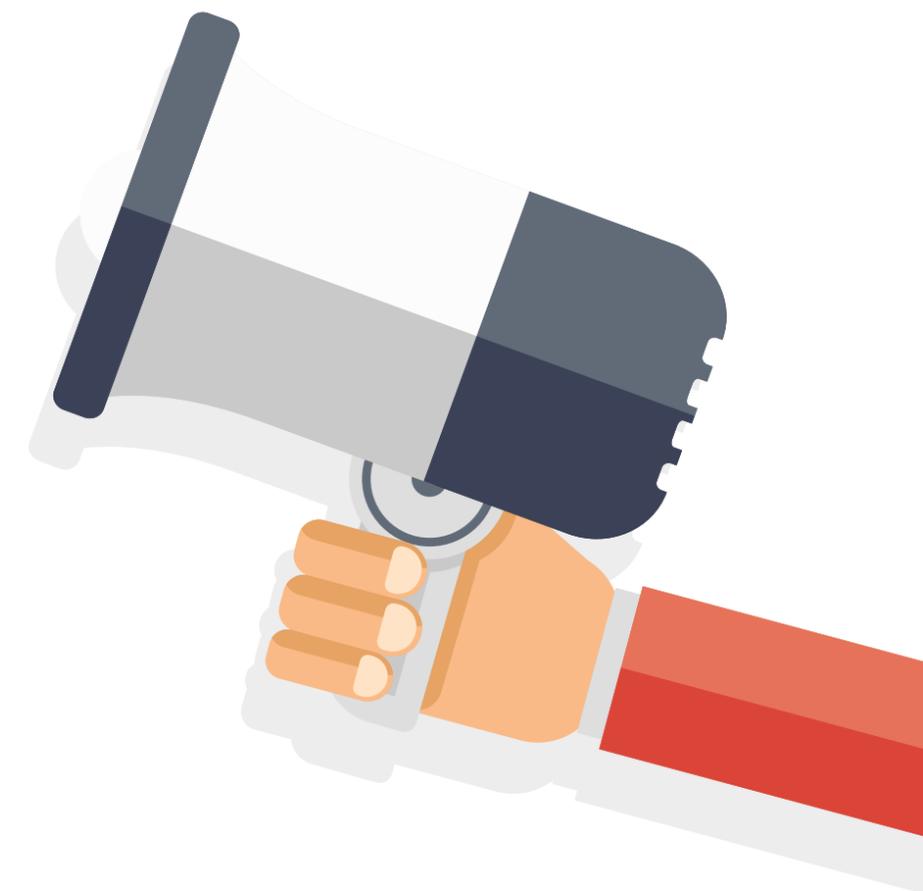
Jamais tente vender um produto ou serviço logo no primeiro contato com o visitante. **Este tipo de atitude espanta o público** e demonstra que sua empresa está insegura e despreparada.

CAPÍTULO

4

Uma ação para cada momento

As feiras possuem três etapas importantes que são: **antes**, **durante** e **depois do evento**. Cada uma dessas etapas é de grande importância para o sucesso da sua empresa no evento, portanto é necessário focar atenções em todas elas. Veja a seguir algumas dicas para você praticar em cada momento.



CAPÍTULO

4.1

O que fazer **antes** da feira/evento

Se existe algo que sua empresa não pode deixar de fazer ao participar de feiras e eventos, **é se planejar**. E para obter um bom planejamento no evento, recomenda-se a seguinte dica:

* Dica 8

Estude o cronograma do evento

Antes de começar a organizar a participação em uma feira/evento é interessante que a empresa e todos os participantes **estudem atentamente o cronograma do evento**. Assim, será possível prever os gastos necessários, os dias específicos, horários, regras, requisitos para a participação, além de todo procedimento para expor.

CAPÍTULO

4.2

O que fazer **durante** a feira/evento

Durante a feira é o momento em que sua empresa irá se apresentar e dependendo do desempenho, **será possível gerar um grande número de negócios ou simplesmente se tornar irrelevante**. Para esta etapa, recomenda-se a seguinte dica:

* **Dica 9**

Avalie seu público

No decorrer da feira, recomenda-se **estudar o comportamento de seus visitantes** e descobrir quais são as necessidades e problemas que seu produto/serviço pode resolver.

Coletando essas informações, sua empresa será capaz de atender cada visitante de **maneira única** com **abordagens personalizadas** e assim, terá mais chances de sucesso nas negociações.

CAPÍTULO

4.3

O que fazer **depois** da feira/evento

Se engana quem pensa que após as feiras a empresa deve simplesmente voltar a sua rotina normal. **É justamente após esses eventos que muitas negociações se iniciam.** Portanto, após a participação neste tipo de eventos, sua empresa poderá praticar a seguinte ação:

+ **LEIA TAMBÉM:**
Relacionamento com leads: saiba porque você deve fazer

* **Dica 10**

Dê continuidade ao networking

Envie um e-mail de agradecimentos a todos que visitaram seu estande e deixaram seu contato. Esta atitude demonstra que você esteve atento a todos que tiveram interesse por seu negócio. Além disso, esta é uma ótima oportunidade para retomar um contato e enviar seu portfólio de produtos e serviços e assim iniciar uma negociação.

Manter o contato com a sua lista de visitantes é importante mesmo que você não chega a fechar negociações com o visitante de imediato.

Conforme vimos ao longo deste e-book, **o planejamento é a base para as empresas obterem sucesso em feiras e eventos de negócios**. Iniciar pesquisando pelas feiras de seu interesse é o primeiro passo para saber quais delas poderão se adequar ao seu tipo de negócio. Além disso, **planejar os gastos** como expositor no evento e efetuar o **marketing pré-feira**, poderá trazer grandes chances de sucesso para sua empresa.

Vimos também a **importância de uma equipe preparada** e um estande adequado e organizado para receber os visitantes com uma abordagem eficiente.

Por fim, você pôde receber dicas-chave para aplicar em cada momento da

feira e assim melhorar a performance da sua empresa nesses eventos.

Vale ressaltar que a feira é somente o **início de uma estratégia para conquistar mais clientes** e expandir sua marca. Portanto, após todo o processo de planejamento e execução das técnicas citadas neste e-book, é fundamental **executar uma ação de pós-feira** para reforçar o networking adquirido e conquistar bons clientes com a ajuda desses eventos.



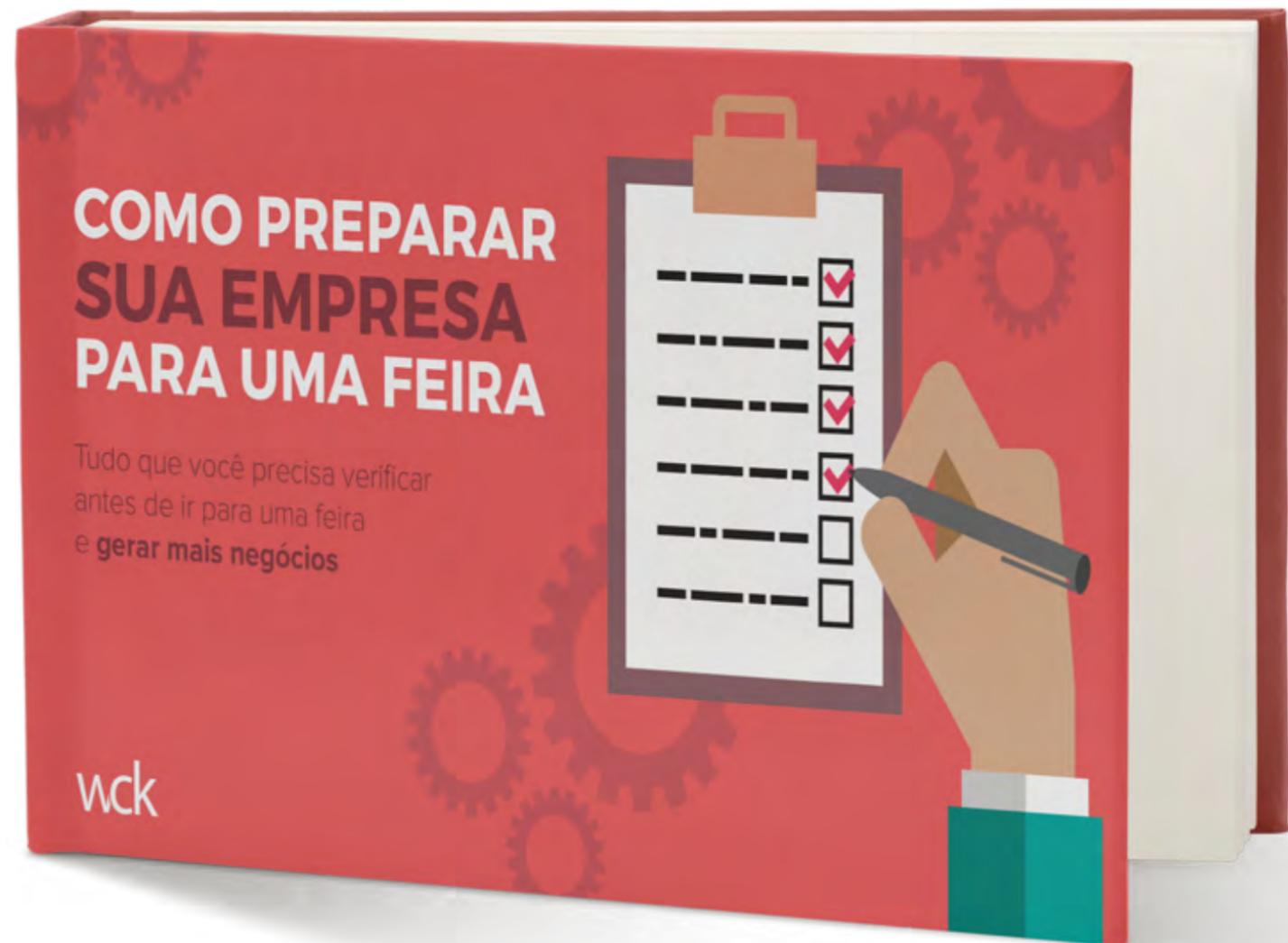
Com o objetivo de tornar menos nebuloso o mundo das redes sociais, da geração de conteúdo e das possibilidades do Marketing Digital, a **Agência WCK** está disponibilizando gratuitamente um verdadeiro guia passo-a-passo para entender como seu negócio pode ser muito potencializado na internet.

Conheça nosso site e saiba como podemos ajudar você e sua empresa a **gerar muito mais resultados, Leads** e **crescimento** para seu negócio.

CONHEÇA A AGÊNCIA

COMO PREPARAR A SUA EMPRESA PARA UMA FEIRA

Tudo que você precisa verificar antes de ir para uma feira e gerar mais negócios



- Aprenda a criar uma estratégia bem estruturada que leve um **público altamente qualificado** para o seu estande;
- **Saiba como se organizar** de forma bem simples para a sua próxima feira
- Descubra quais são as **verificações imprescindíveis** para sua feira ser um sucesso.

BAIXAR GRATUITAMENTE

ARTIGOS QUE PODEM SER ÚTEIS PARA VOCÊ:



21 técnicas para sua empresa gerar mais negócios na Feira do Empreendedor – Sebrae 2016

[LEIA O ARTIGO](#)



Feiras: ser expositor é realmente rentável para sua empresa?

[LEIA O ARTIGO](#)



7 dicas de como gerar mais negócios em feiras e eventos

[LEIA O ARTIGO](#)



As 10 perguntas que todo empreendedor deve conseguir responder

[LEIA O ARTIGO](#)

Para ler todos nossos outros artigos é só clicar >>

[ACESSAR BLOG](#)

FIQUE POR DENTRO



wck