

COMO PREPARAR SUA EMPRESA PARA UMA FEIRA

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



wck

Como preparar a sua empresa para uma feira

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

Este checklist está dividido em 3 partes que te ajudarão detalhadamente de forma simples a se organizar para a próxima feira. **Imprima e faça todas as verificações.**



ANTES DA FEIRA





Antes da feira

- Definição de quais são os serviços/produtos que serão oferecidos e apresentados na feira;
- Ter estoque de produtos para atender, sem atrasos, a demanda da feira;
- Convidar através dos canais da empresa um comunicado aos clientes, parceiros e prospectos (vale informar sobre promoções, lançamentos e descontos exclusivos para o evento);
- Estande**
 - Decoração do Estande
 - Telefonia e Internet
 - Móveis
 - Equipamentos multimídia
 - Limpeza
 - Logística
 - Serviço de Buffet (Alimentos e Bebidas)
 - Vigilância
 - Elétrica e Hidráulica

- Hospedagem**

- Compra de passagem(s) aérea(s)
- Despesas com Táxi
- Despesas com hotel

- Material de Divulgação e Apoio**

- Convite para os clientes;
- Listar os prospectos;
- Informar o que será ofertado e lançado na feira;
- Divulgar horários do evento;
- Informar a localização do estande;
- Cartões de visita;
- Anúncios no Facebook ([Clique aqui e saiba mais como divulgar no Facebook](#));
- Anúncios no site da empresa;
- Anúncios em revistas e jornais;
- Folders, cartazes, displays, posters;
- Material de escritório (Lápis, caneta, cadernos, blocos de anotações);

Antes da feira

- Equipe (pessoas envolvidas)**
 - Treinamento dos consultores, recepcionistas e vendedores;
 - Definir uma escala e rodízio de pessoas para saída de almoço;
 - Fazer o credenciamento prévio de todos;
 - Verificar questões ligadas ao estacionamento;
 - Certificar-se de que todos tem os crachás (credenciais);
 - Definir o tipo de vestuário para sua equipe;
 - Como se dará o transporte de materiais para a feira;
 - Alugar ou comprar o leitor de código de barras para facilitar a coleta de visitantes;
 - Avaliar os detalhes referentes a notas fiscais de entrada;
 - Avaliar os detalhes referentes ao retorno de materiais expostos.

+ Leitura recomendada:



Feiras: ser expositor é realmente rentável para sua empresa?

Em todo mundo, as feiras de negócios já se tornaram um excelente recurso para as empresas de diversos setores e no Brasil também não é diferente. Mas será que vale realmente a pena ser expositor em uma feira? Veja os detalhes a seguir e saiba mais.

[LEIA O POST COMPLETO](#)



DURANTE A FEIRA



Durante a feira

- Trabalhe sua recepção:** Certifique-se de que sua equipe está sendo receptiva;
- Evite ser inconveniente:** Evite oferecer diretamente seus produtos e serviços para não parecer desesperado para conquistar mais clientes;
- Seja um bom ouvinte:** Conheça melhor quais são as necessidades de cada público para então poder analisar como sua empresa irá ajudá-los;
- Anote:** Tenha sempre em mãos recursos para anotar informações importantes para o seu negócio, como um simples bloco de notas ou um tablet;
- Personalize suas abordagens:** Aborde cada empresa ou pessoa de maneira única;
- Mantenha a ética:** Evite assuntos polêmicos ou falar mal da concorrência.

+ Leitura recomendada:



7 dicas de como gerar mais negócios em feiras e eventos

Realizadas em diversos locais e variando conforme os segmentos, as feiras de negócios têm unido a cada ano mais empresas que desejam expor seus trabalhos assim como visitantes interessados em conhecer o que há de melhor em cada nicho.

[LEIA O POST COMPLETO](#)



APÓS A FEIRA



Após a feira

- Fazer o agradecimento aos visitantes após o evento;
- Envie informações adicionais ao visitante;
- Crie campanhas de e-mail e mala direta com a base de contatos do evento;
- Elencar as visitas com clientes prospectados;
- Fazer um levantamento final dos custos que envolveram a feira;
- Avaliar a possibilidade de atuação na próxima edição da feira;
- Fazer um balanço dos resultados provenientes da feira;
- Visite os clientes prospectados na feira.

+ Leitura recomendada:



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

Esta, que é considerada uma das maiores convenções do empreendedorismo no Brasil, será uma das melhores oportunidades para as empresas divulgarem seus trabalhos, ampliarem o networking, conhecer novas oportunidades de negócio e até mesmo conquistar mais clientes.

[LEIA O POST COMPLETO](#)

Se você deseja potencializar ainda mais os negócios da sua empresa, considere sempre diversificar as ações também no meio digital. Uma estratégia bem estruturada **pode trazer público altamente qualificado para o seu**

estande e até mesmo para sua empresa diretamente. Para aprender a como criar uma planejamento de marketing digital e então **aumentar seu faturamento e novos negócios**, você pode ler alguns conteúdos:



Quanto e como investir em marketing para ter resultados tangíveis?

[LEIA O ARTIGO](#)



As 10 perguntas que todo empreendedor deve conseguir responder

[LEIA O ARTIGO](#)



Confira as 10 tendências de marketing digital para 2016

[LEIA O ARTIGO](#)



Marketing Digital para pequenas e médias empresas em 8 passos

[LEIA O ARTIGO](#)



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

POR QUE INVESTIR EM FACEBOOK ADS?

Aumente seus resultados utilizando a rede social de maior audiência do mundo



- Descubra **como investir** na ferramenta de maior alcance para **pequenas e médias empresas**.
- Crie anúncios segmentados e **atraia um público qualificado** para suas campanhas!
- Aprenda os conceitos sobre todos os tipos de anúncios e obtenha **resultados cada vez melhores**.
- Surpreenda sua audiência e transforme cada **clique em conversão**.

BAIXAR GRATUITAMENTE

ARTIGOS QUE PODEM SER ÚTEIS PARA VOCÊ:



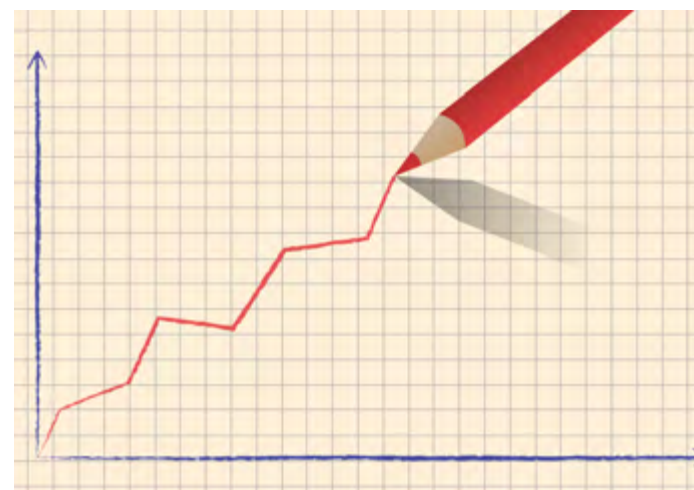
Como usar o Google AdWords para reposicionar a sua marca na web

[LEIA O ARTIGO](#)



8 erros que muitas empresas cometem ao usar marketing

[LEIA O ARTIGO](#)



Como investir em marketing digital pensando em custo-benefício?

[LEIA O ARTIGO](#)



Marketing e publicidade: a importância das agências

[LEIA O ARTIGO](#)

Para ler todos nossos outros artigos é só clicar >>

[ACESSAR BLOG](#)

FIQUE POR DENTRO



wck