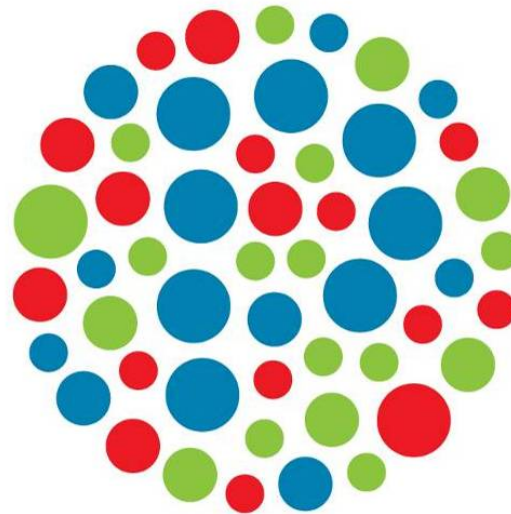




aicep Portugal Global

Como participar em Feiras Internacionais

19 de Junho de 2012



Como participar em Feiras Internacionais

A - Tipologias de Feiras

B - Vantagens de Participar numa Feira

C - Principais fases envolvidas na preparação duma Feira





Como participar em Feiras Internacionais

A - Tipologia de Feiras

Feiras

Plataforma – sectorial, fileira de produtos ou multisectorial
(as feiras de plataforma multisectorial ocorrem principalmente em mercados emergentes)

Mercado/Regional– sectorial ou de uma fileira de produtos

Visitantes: profissionais; público; misto





Como participar em Feiras Internacionais

B - Principais vantagens de participar numa feira

Acção de marketing com melhor rácio custo/contacto porque, grande maioria dos visitantes que participam no certame são potenciais clientes.

As empresas concorrentes estão no mesmo espaço o que permite aos clientes comparar condições e deste modo decidirem-se de uma forma mais rápida.

Presença que resulta numa combinação de elementos como força de vendas, a publicidade, a promoção e as relações públicas.





Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

- 1 – Identificação da Feira;
- 2 – Definição do processo de planeamento;
- 3 – Negociação com a organização da feira;
- 4 – Negociação dos fornecimentos envolvidos:
 - construção do stand;
 - logística de transporte;
 - serviços de apoio;
- 5 – Campanha de Marketing associada à feira;
- 6 – Follow-up da presença.





Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

1. Identificação da feira

Obter informação sobre o âmbito da feira:

- Número de edições já realizadas;
- Perfil do visitante e do expositor;
- Área ocupada, números de expositores e evolução do certame;
- Expositores de edições anteriores;
- Número e visitantes esperados;
- Meios de divulgação do certame.





Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

2 – Definição do Processo de Planeamento

Fixação de Objectivos:

- Aumento de vendas
- Angariação de clientes, representantes, distribuidores, agentes
- Introdução de novos produtos e abertura de novos mercados
- Reforçar os clientes já existentes, através do envio de convites personalizados ou através de um atendimento personalizado no stand
- Pesquisa de mercado, actualizando informação sobre o mesmo e respectiva concorrência
- Promoção dos produtos e serviços





Como participar em Feiras Internacionais (cont.)

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

2 – Definição do Processo de Planeamento (cont.)

Fixação de Objectivos (cont.):

- Exposição aos media e perante o sector
- Estabelecer um orçamento de participação
- Selecção dos produtos e respectivo mostruário a expor
- Definição do plano de promoção e publicidade a implementar no decorrer da feira
- Afectação de recursos humanos para assistência durante a feira
- Actuação pós- feira





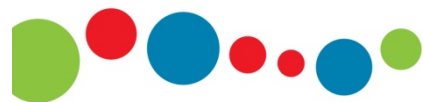
Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

3 – Negociação com a organização da feira

- Pedido de condições de participação e de orçamento detalhado
- Pedido de plantas gerais do recinto, planta de implantação com alçados e perspectivas
- Reserva de espaço junto da organização da feira de acordo com a localização do sector, das empresas presentes e dos fluxos de circulação dos visitantes





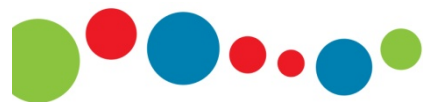
Como participar em Feiras Internacionais (cont.)

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

3 – Negociação com a organização da feira (cont.)

- Envio de ficha de Inscrição e ficha para catálogo oficial da feira (incluir fotos de produtos, dados do eventual representante e logo)
- Solicitar informações gerais: horários da feira, datas de recepção das cargas no recinto da feira
- Obter cartões de acesso fase de montagem e funcionamento durante a feira.





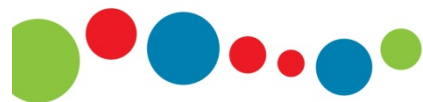
Como participar em Feiras Internacionais (cont.)

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

4 – Negociação dos fornecimentos envolvidos Construção do Stand

- Elaborar um “briefing” para consulta a empresas de construção de stands que contemple a estratégia de comunicação da empresa (as mensagens e a imagem a comunicar) e as respectivas necessidades exposicionais (produtos em destaque)
- Consulta a potenciais construtores de stands seja em Portugal, seja no mercado onde se realiza o evento (incluir sempre o construtor recomendado pela feira) e seleccionar o mais conveniente





Como participar em Feiras Internacionais (cont.)

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

4 – Negociação dos fornecimentos envolvidos Construção do Stand (cont.)

- Solicitar sempre que possível tomadas, pontos de rede, escaparates e espaço para arrumos.
- Acompanhar a construção e solicitar alterações desde que se justifiquem





Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

4 – Negociação dos fornecimentos envolvidos Logística de Transporte

- Informação sobre todos os aspectos alfandegários praticados no mercado/recinto da feira - regime de exportação temporária versus definitiva e taxas alfandegárias
- Seleccionar o meio de transporte e respectivo transitário para a feira (obter sempre informação sobre o transitário oficial)
- Consolidação de cargas em regime de grupagem
- Negociação das condições de entrega dos mostruários no stand e armazenagem das respectivas embalagens
- Seguro dos mostruários





Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

4 – Negociação dos fornecimentos envolvidos Serviços de apoio

- Contratação de hospedeiras, segurança e serviços de tradução sempre que necessário
- Contratação de serviços de limpeza
- Contratação de serviços de catering (cafés, águas,...)





Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

5 – Campanha de Marketing associada à feira

- Obter listas de potenciais importadores, para envio da apresentação da empresa e comunicar presença na feira
- Realização de acções de telemarketing, direct mail e publicidade (explorar sempre suportes da feira: ex: colocação de um banner no site oficial do evento)
- Realização de contactos prévios à feira, para agendamento de reuniões
- Disponibilização de bons catálogos ou suportes informativos no stand
- Realização de programas paralelos para VIP e convidados



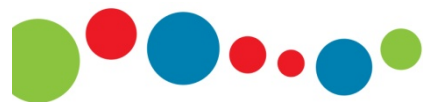
Como participar em Feiras Internacionais

C - Principais fases envolvidas na preparação duma feira

6 – Follow-up da presença

- Monitorizar junto da equipa presente qual a opinião dos visitantes (reacção ao stand, ao produto,...)
- Mailing/Telefonemas de follow up dos contactos realizados durante um período mínimo de 9 meses, relativamente aqueles que demonstraram interesse no produto
- Monitorizar os meios de comunicação locais para averiguar sobre eventuais artigos/reportagens produzidos, para envio a potenciais clientes
- Novas deslocações ao mercado, para consolidação dos contactos efectuados





Como participar em Feiras Internacionais

Feiras organizadas pela AICEP 2010 / 2011 (Pavilhões nacionais)

2010

Farnborough International Air Show

FIA - Feira Internacional de Argel

FILDA - Feira Internacional de Luanda (apoio institucional AEP e AIP)

FACIM - Feira Internacional de Moçambique (apoio institucional AEP e AIP)

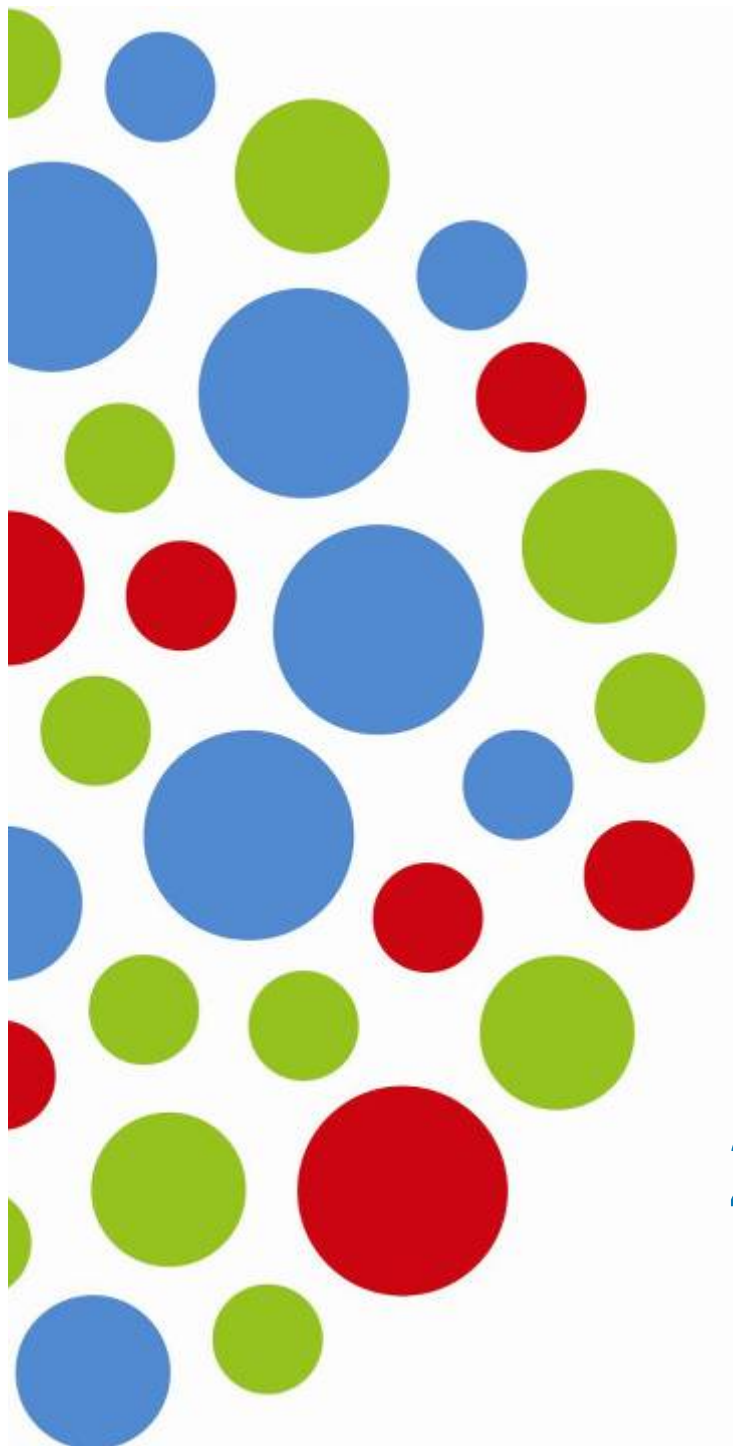
IZB – International Suppliers Fair

2011

Salão Aeronáutica LE BOURGET

FILDA - Feira Internacional de Luanda (apoio institucional AEP e AIP)

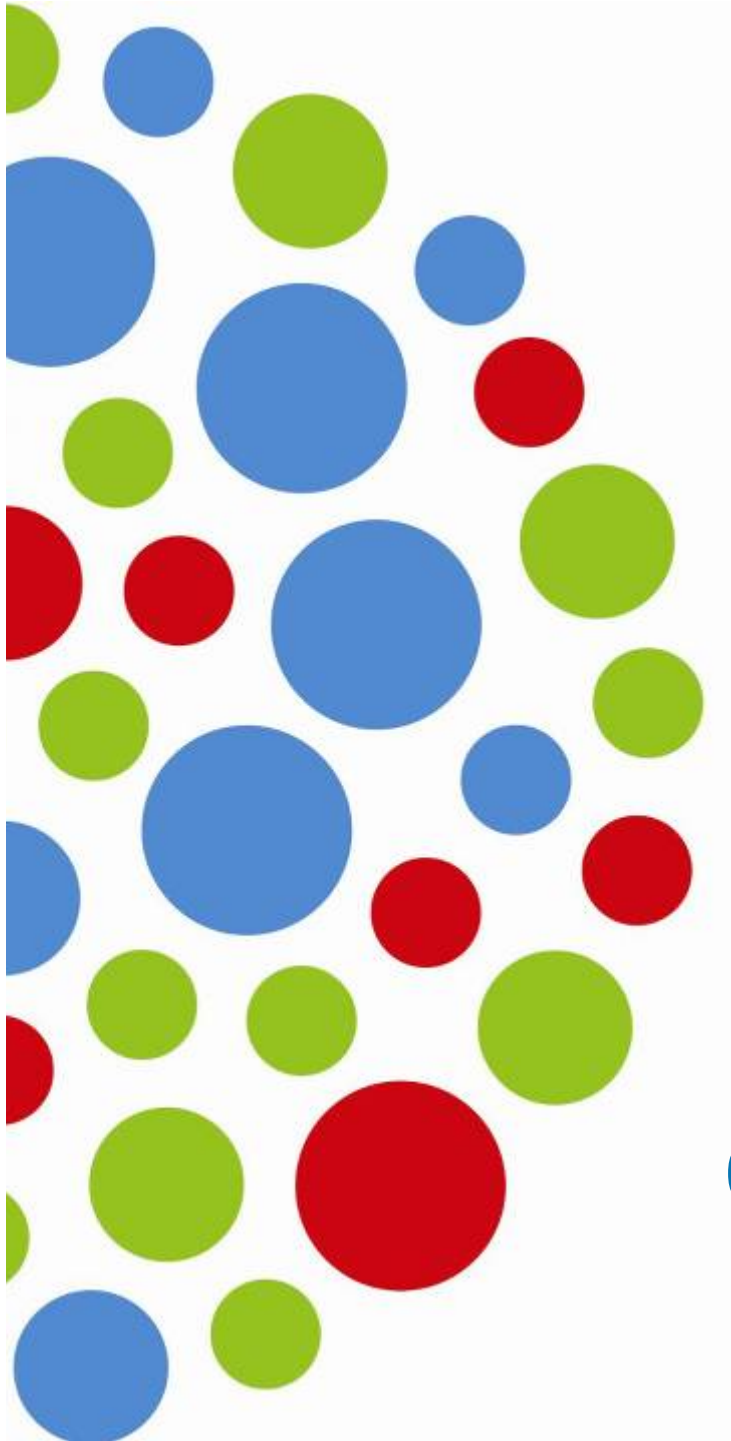
FACIM - Feira Internacional de Moçambique (apoio institucional AEP e AIP)



Farnborough International Air Show 2010



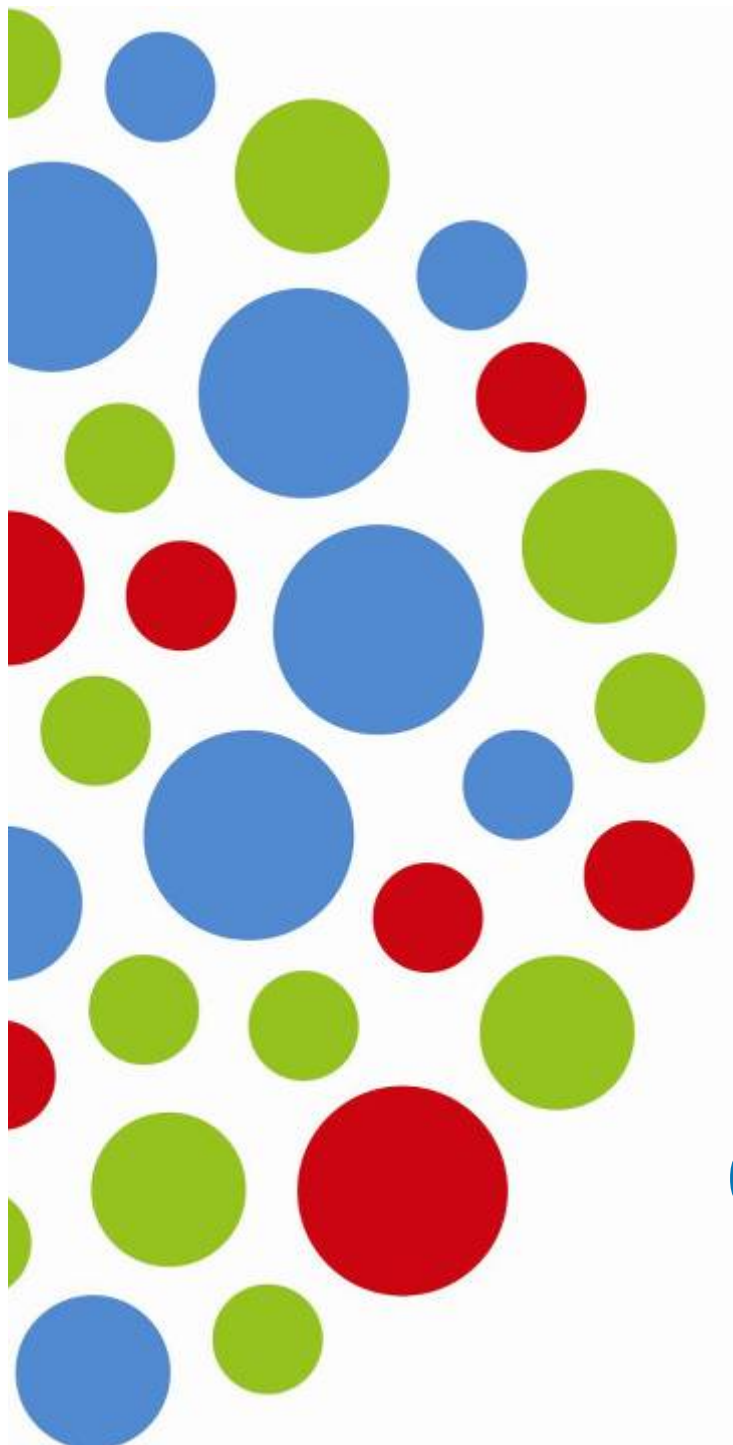




FIA

Feira Internacional
de Argel - 2010

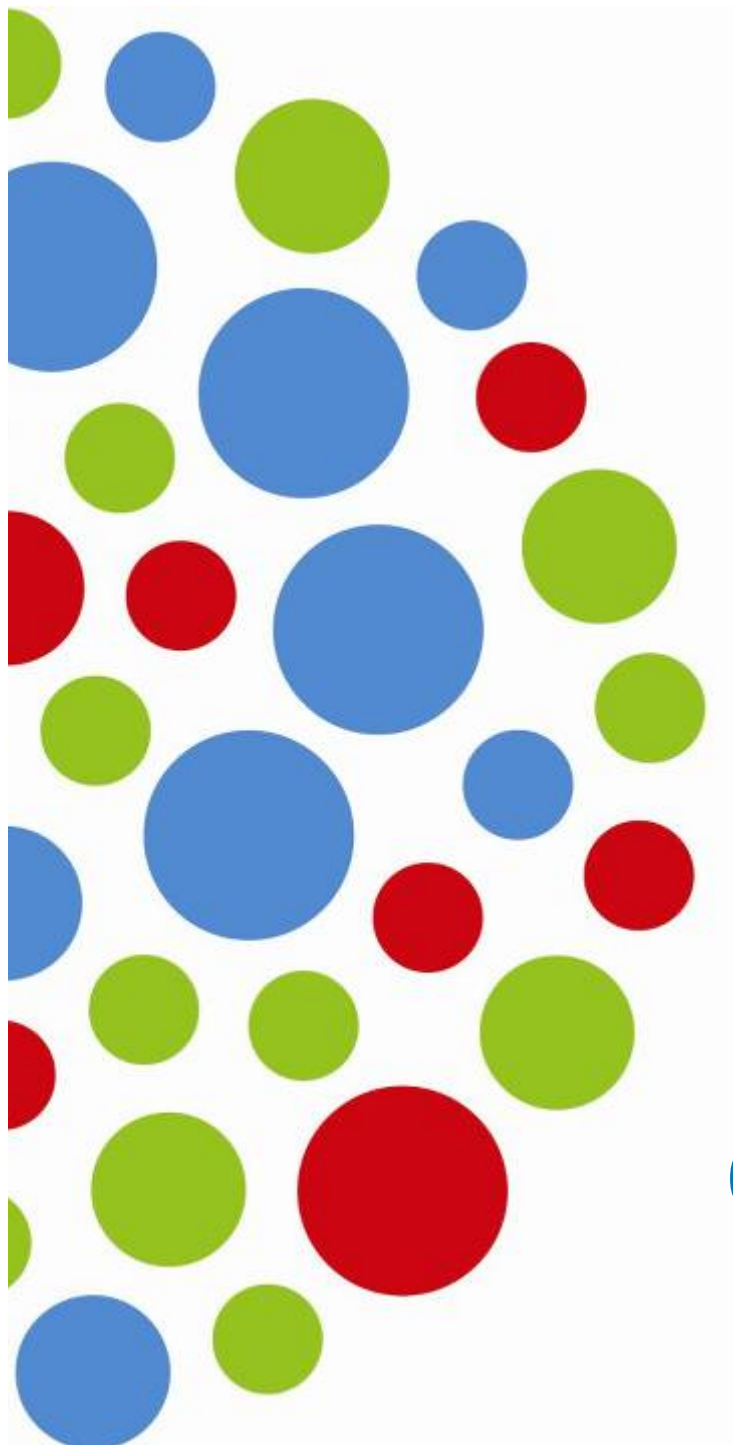




FILDA

Feira Internacional
de Luanda 2010

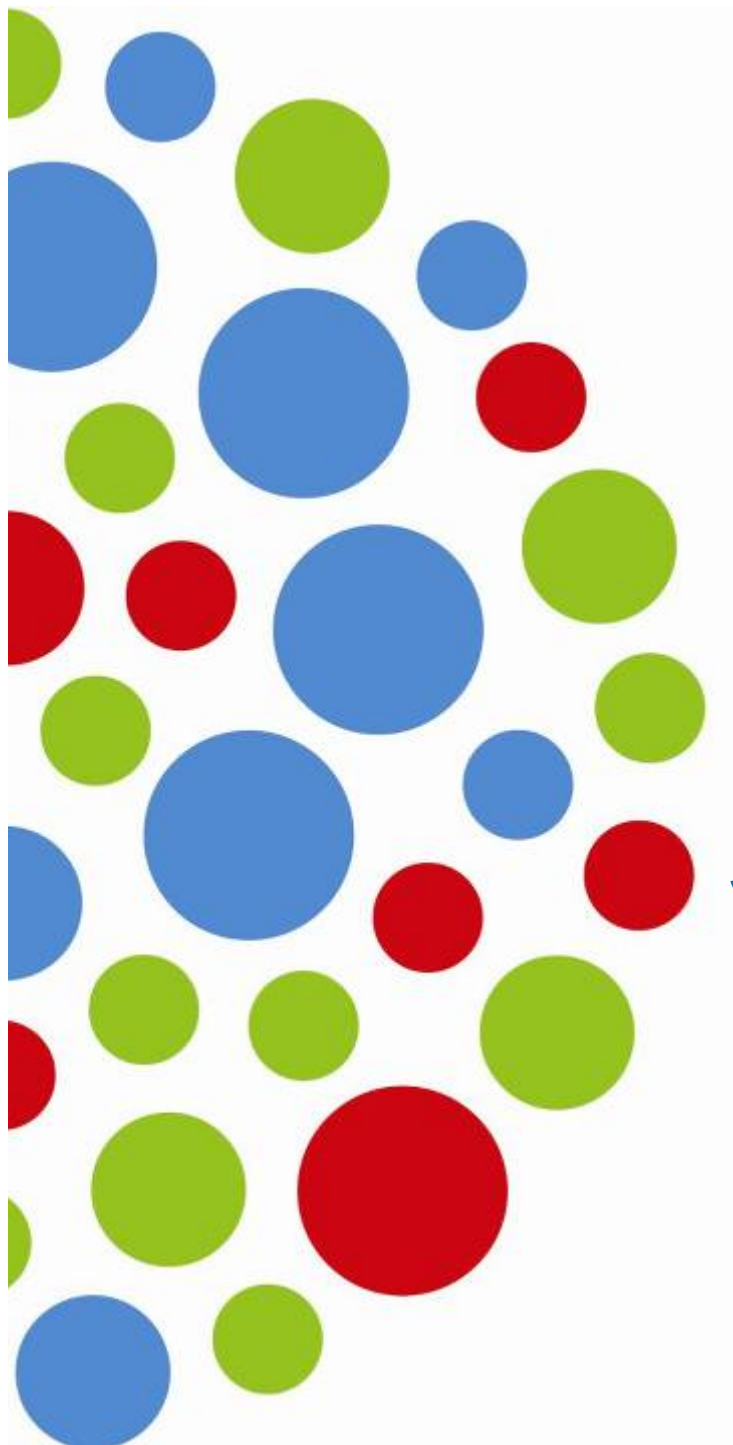




FACIM

Feira Internacional
de Moçambique 2010

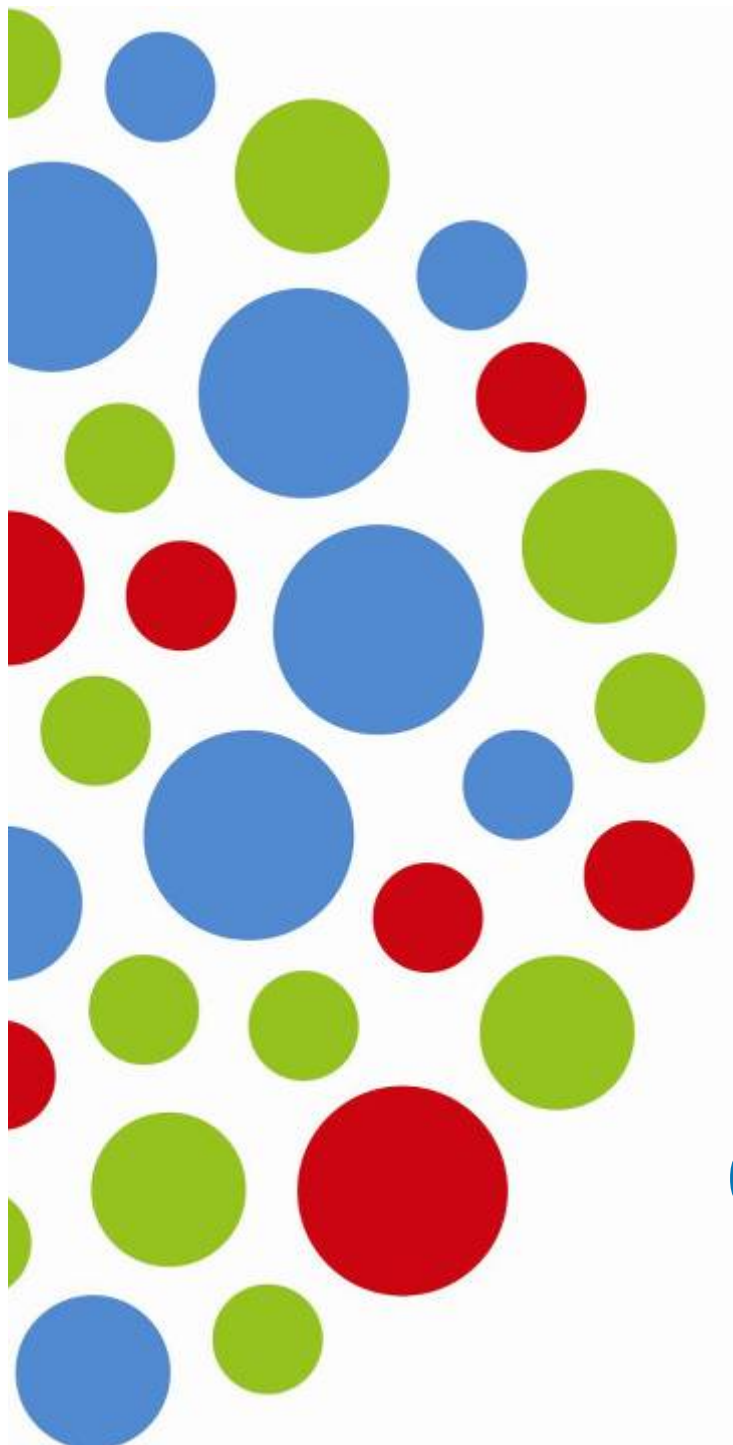




Salão Aeronáutica LE BOURGET 2011







FILDA

Feira Internacional
de Luanda 2011





20

Metalomarão



FABRICAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA EXTRACTIVA DE INERTES

FABRICATION ET COMMERCIALISATION D'EQUIPEMENTS POUR L'INDUSTRIE D'EXTRACTION D'INERTES

MANUFACTURE AND SUPPLY OF EQUIPMENT FOR MINING QUARRYING OF INERT

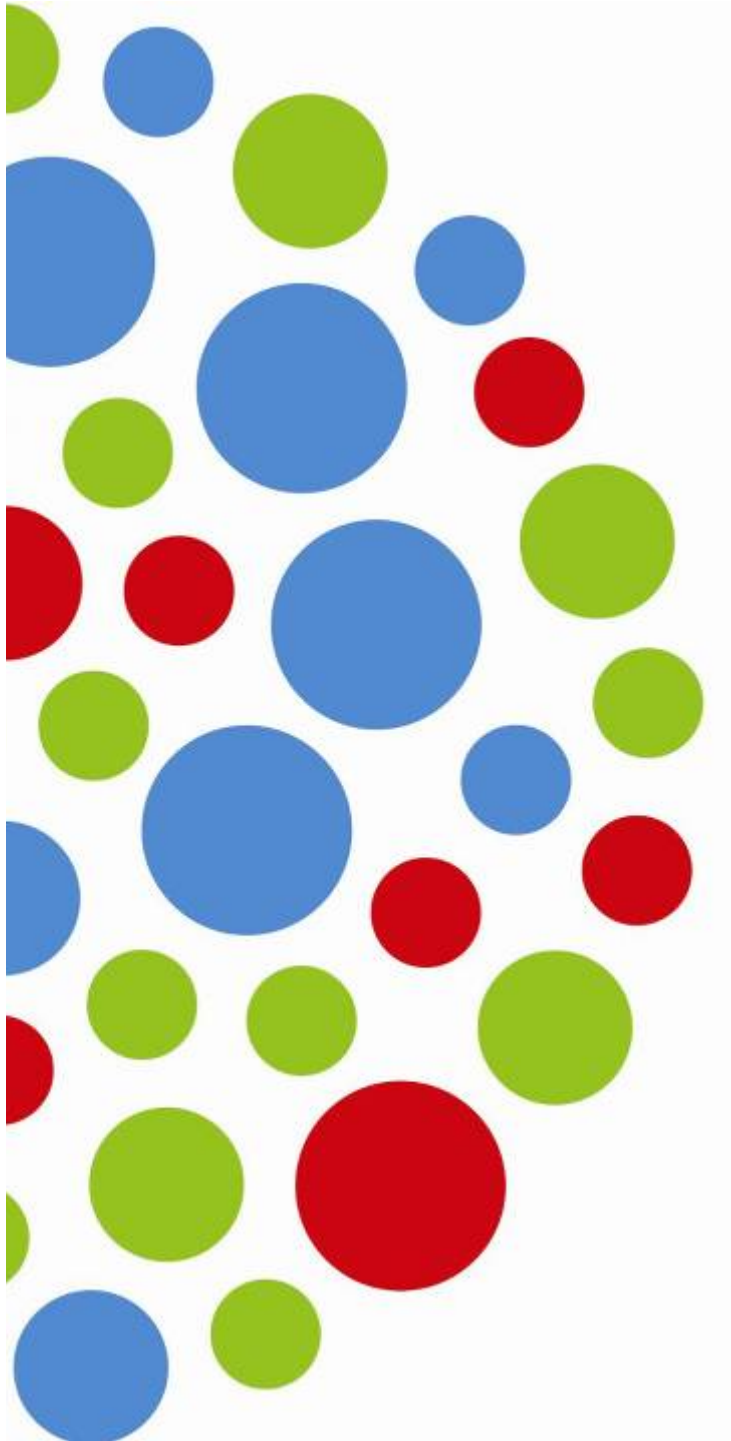
www.metalomarao.com



FABRICAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA EXTRACTIVA DE INERTES
FABRICATION ET COMMERCIALISATION D'EQUIPEMENTS POUR L'INDUSTRIE D'EXTRACTION D'INERTES
MANUFACTURE AND SUPPLY OF EQUIPMENT FOR MINING QUARRYING OF INERT



www.metalomarao.com



Feiras 2012

FIA – Feira Internacional de Argel

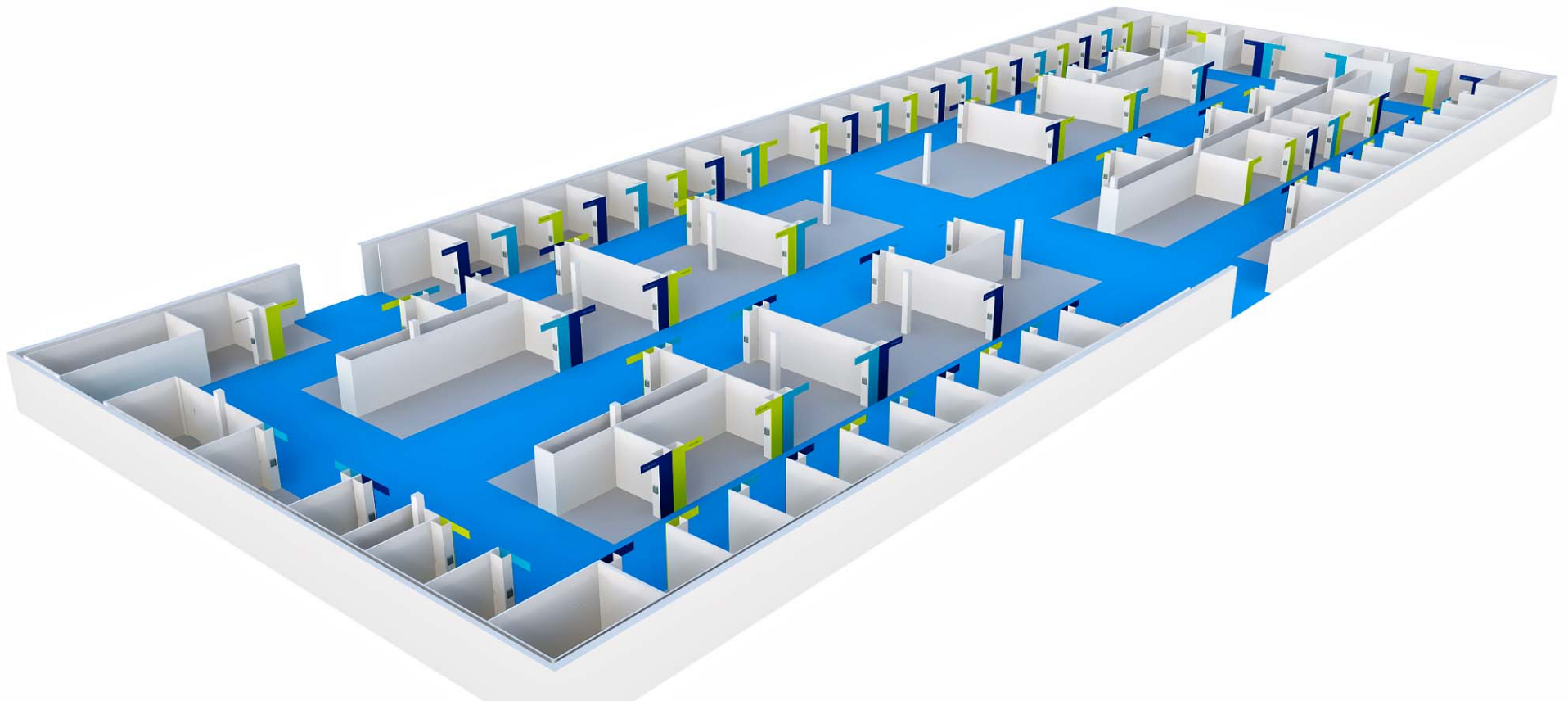


Farnborough International Air Show





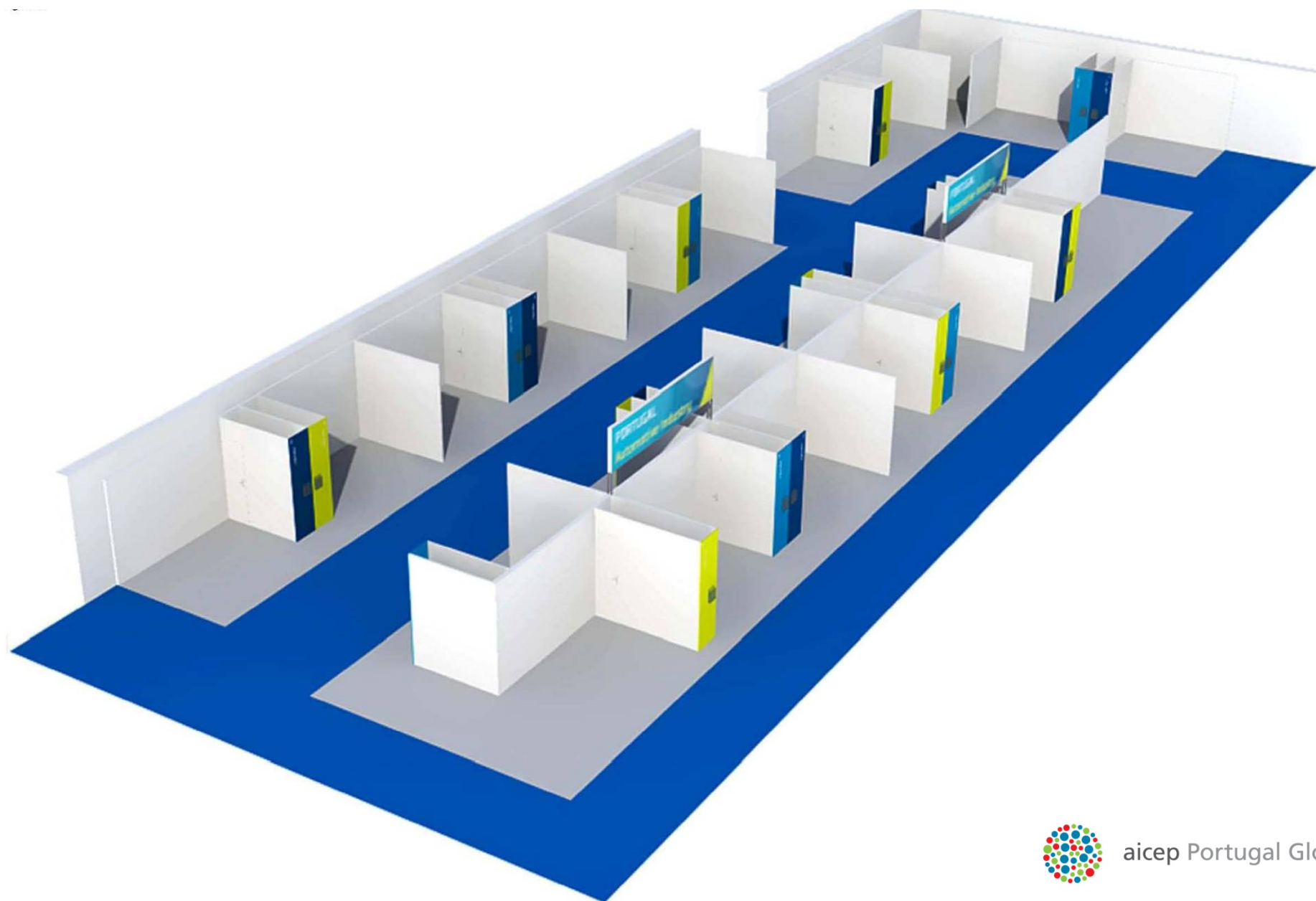
FILDA – Feira Internacional de Luanda



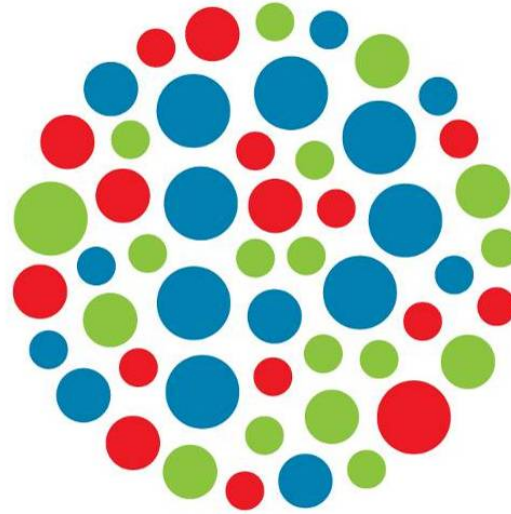
aicep Portugal Global



IZB – International Suppliers Fair



aicep Portugal Global



aicep Portugal Global

Obrigado

Promoção e Gestão de Eventos

pedro.silva@portugalglobal.pt

www.portugalglobal.pt