

GUIA DE MARKETING PARA EXPOSITORES



FISPAL
FOOD SERVICE



FISPAL
SORVETES



FISPAL
CAFÉ



www.fispalfoodservice.com.br

www.fispalsorvetes.com.br

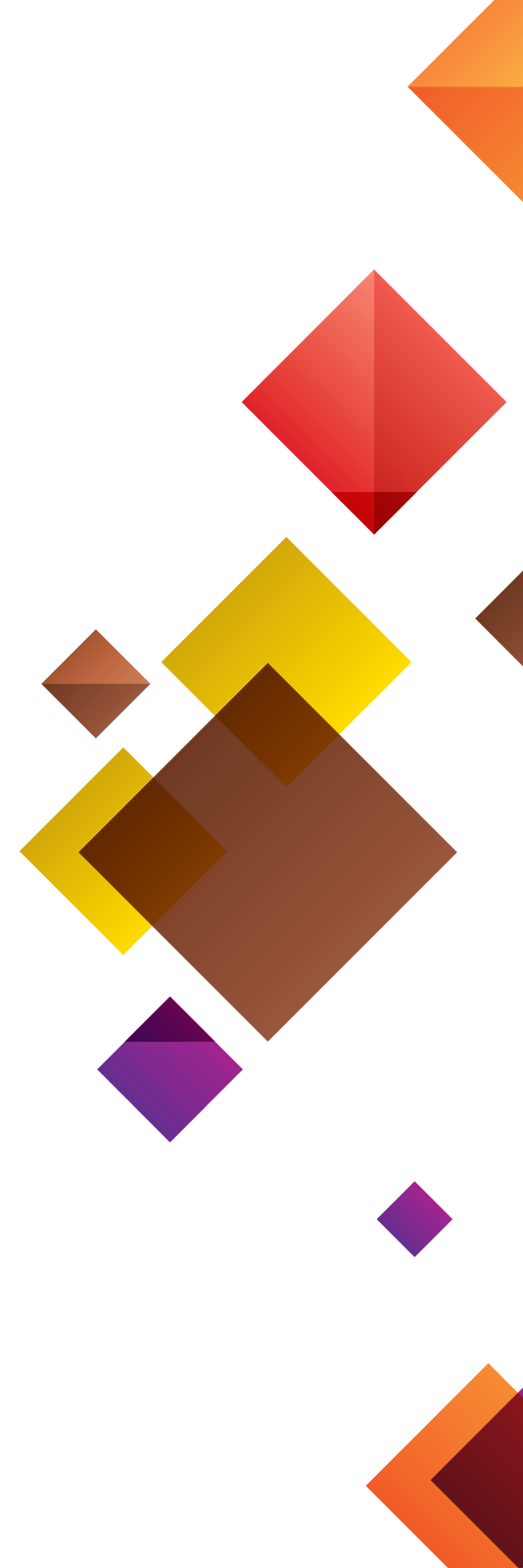
www.fispalcafe.com.br

Planeje seu evento!

Veja as oportunidades e dicas que aguardam sua empresa

Índice

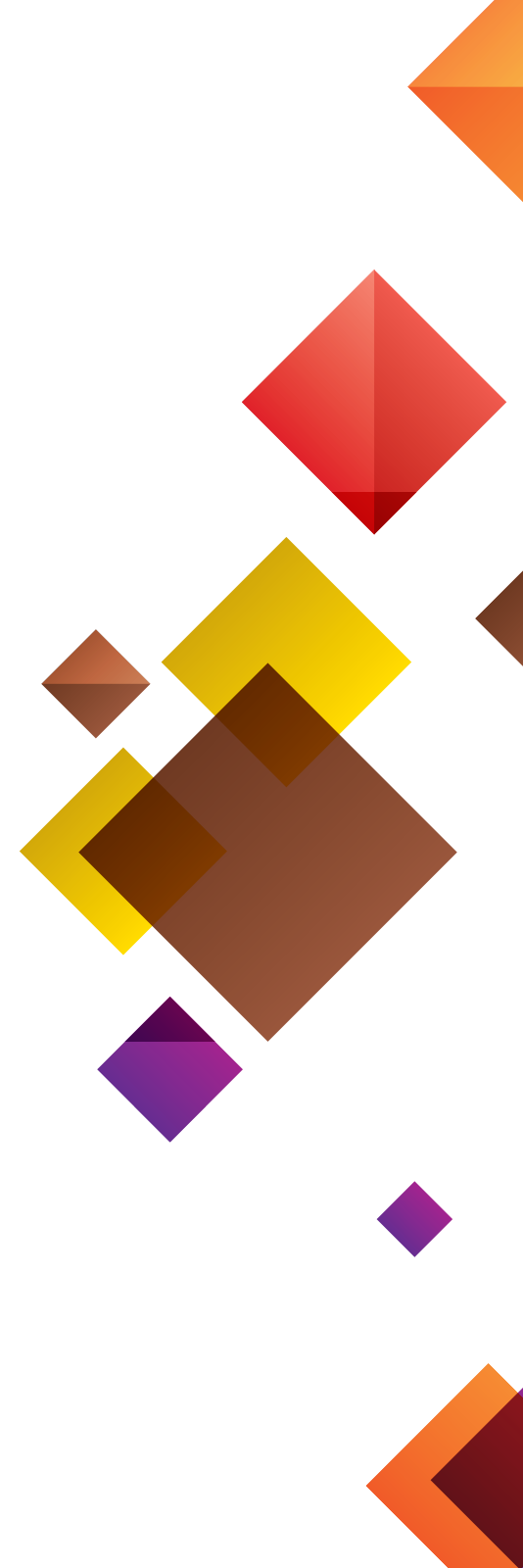
- ◆ Antes da realização da feira
- ◆ Durante a realização da feira
- ◆ Após a realização da feira
- ◆ Checklist do Expositor
- ◆ Contate nossa equipe



Antes da realização da feira

Planeje e divulgue a sua
participação na **Fispal Food Service,**
Fispal Sorvetes e Fispal Café

Uma ótima oportunidade não somente para fazer novos contatos, mas também para estreitar relacionamento com seus clientes. Por isso, disponibilizamos gratuitamente alguns materiais de apoio para convidá-los a visitarem seu estande e divulgar ainda mais a sua participação.



DEFINA METAS E OBJETIVOS

Para que a sua empresa tenha garantia de sucesso em suas ações e possa mensurar seus resultados, recomendamos que definam e compartilhem com a sua equipe os objetivos desta participação, além de técnicas de avaliação e qualificação do perfil do visitante, como:

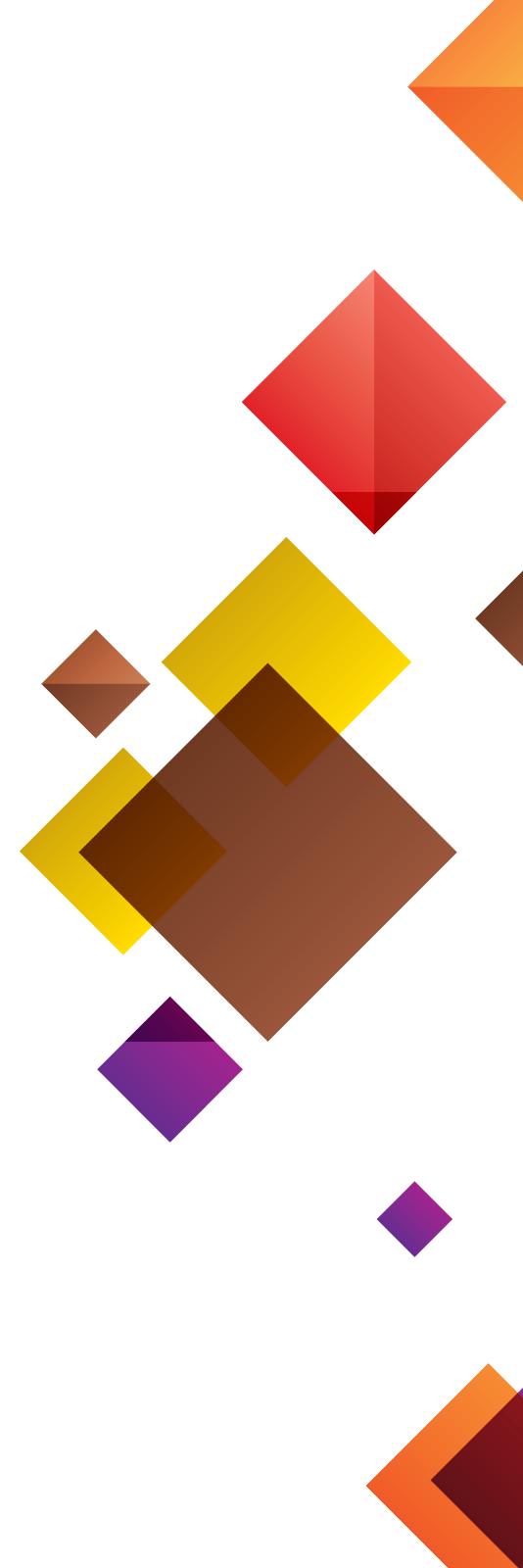
- **Produtos em destaque**
- **Novidades e lançamentos**
- **Metas de vendas**
- **Promoções para relacionamento**
- **Pesquisa direta com o público visitante**

TREINE SUA EQUIPE

Aproveite esta oportunidade única de reunir-se com clientes e parceiros em um ambiente próspero para bons negócios. Transforme cada interação em **resultados efetivos**.

Para isso, é muito importante que as suas equipes abaixo estejam preparadas para atender a todos, de forma alinhada aos objetivos e metas estabelecidas:

- **Equipe de vendas**
- **Equipe de marketing**
- **Equipe de atendimento / apoio**



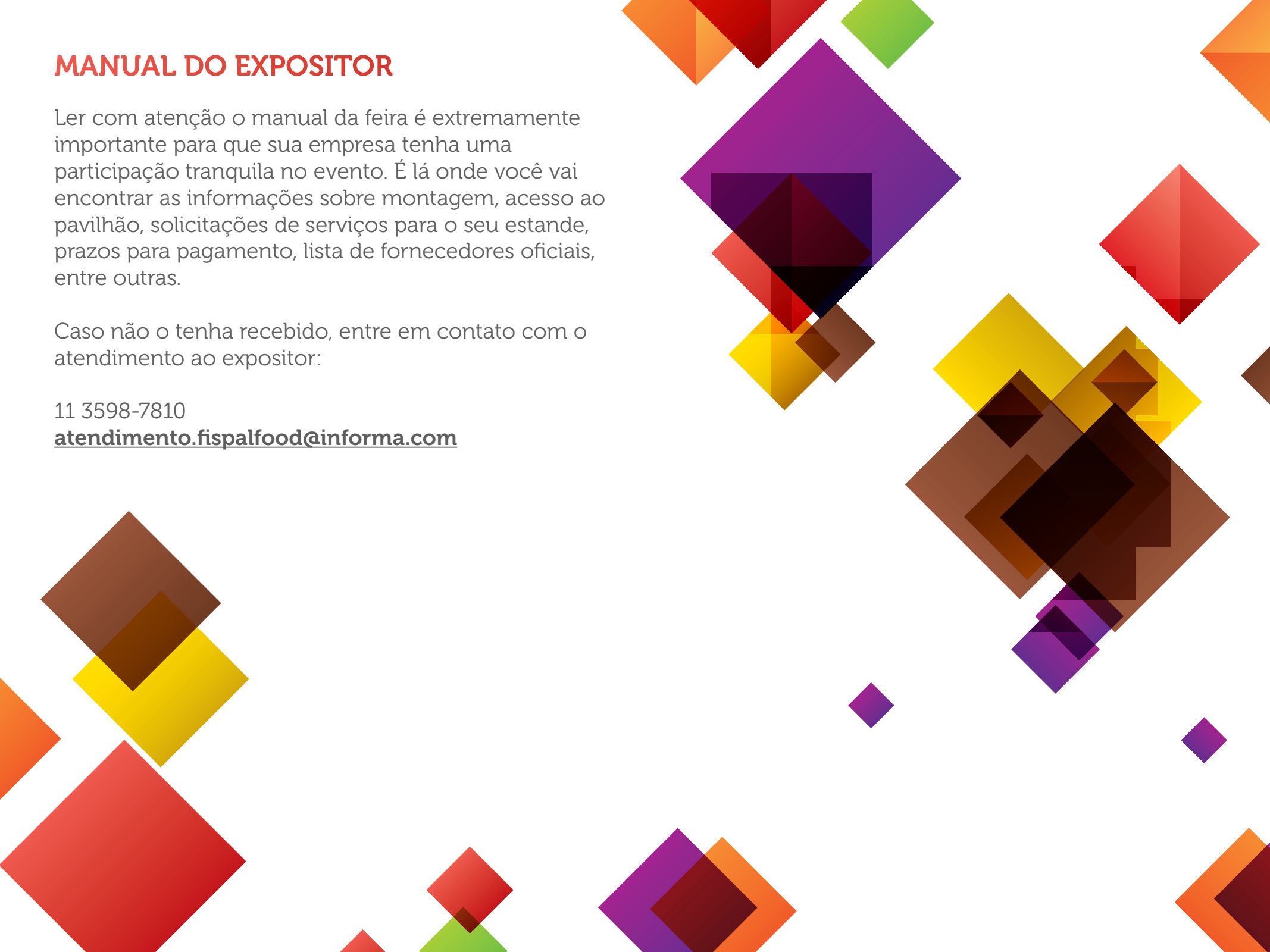
MANUAL DO EXPOSITOR

Ler com atenção o manual da feira é extremamente importante para que sua empresa tenha uma participação tranquila no evento. É lá onde você vai encontrar as informações sobre montagem, acesso ao pavilhão, solicitações de serviços para o seu estande, prazos para pagamento, lista de fornecedores oficiais, entre outras.

Caso não o tenha recebido, entre em contato com o atendimento ao expositor:

11 3598-7810

atendimento.fispalfood@informa.com



FERRAMENTAS DE DIVULGAÇÃO

Atraia mais compradores ao seu stand, divulgando com antecedência a sua participação. Para isso, disponibilizamos algumas peças:

CONVITE ELETRÔNICO*

Envie um convite personalizado para seus clientes, destacando a sua localização na feira.

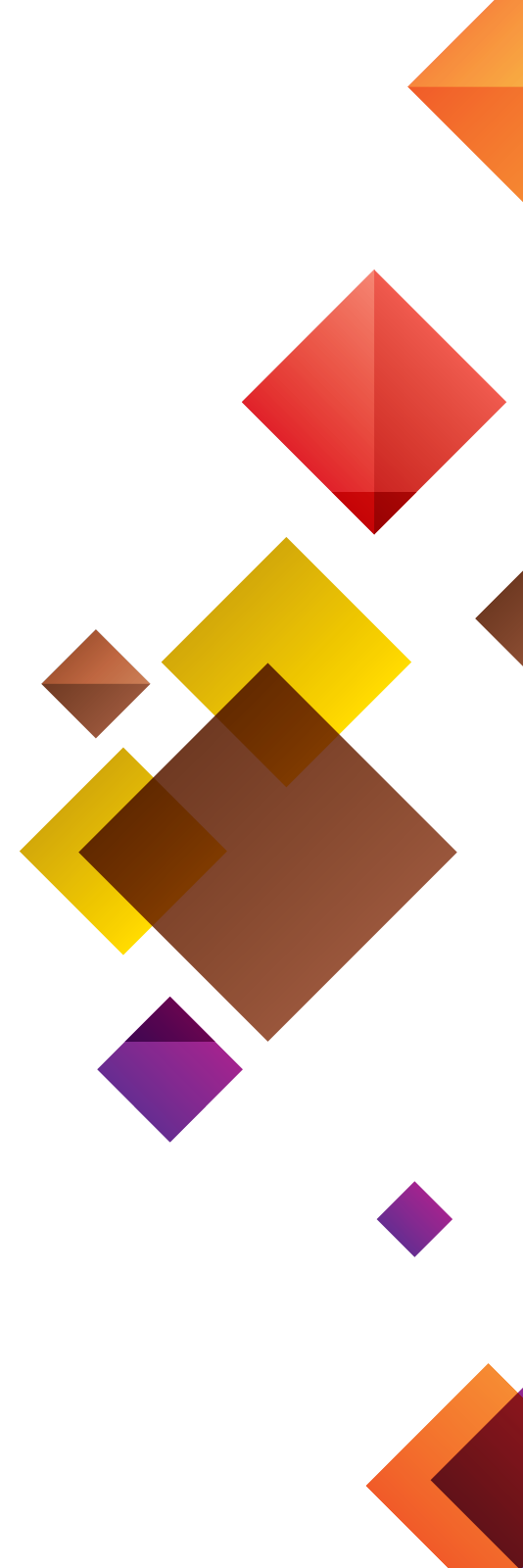
ASSINATURA DE E-MAIL*

Assinatura de e-mail com a identidade visual das feiras Fispal Food Service, Fispal Sorvetes e Fispal Café.

BANNERS DIGITAIS PERSONALIZADOS*

Formate um banner digital com as suas informações de localização e utilize-os para divulgar sua participação na feira em sites e redes sociais.

*Acesse o site da feira e faça os downloads na página: EXPOR > Materiais para divulgação.



FERRAMENTAS DE DIVULGAÇÃO

E-MAIL MARKETING COM OS LANÇAMENTOS DO EXPOSITORES

Mais próximo ao evento, encaminhamos à nossa base de dados 1 ou mais e-mails contendo os lançamentos que os expositores apresentarão na feira.

Envie ao departamento de marketing fotos e informações sobre seus novos produtos e faça parte dessa divulgação.

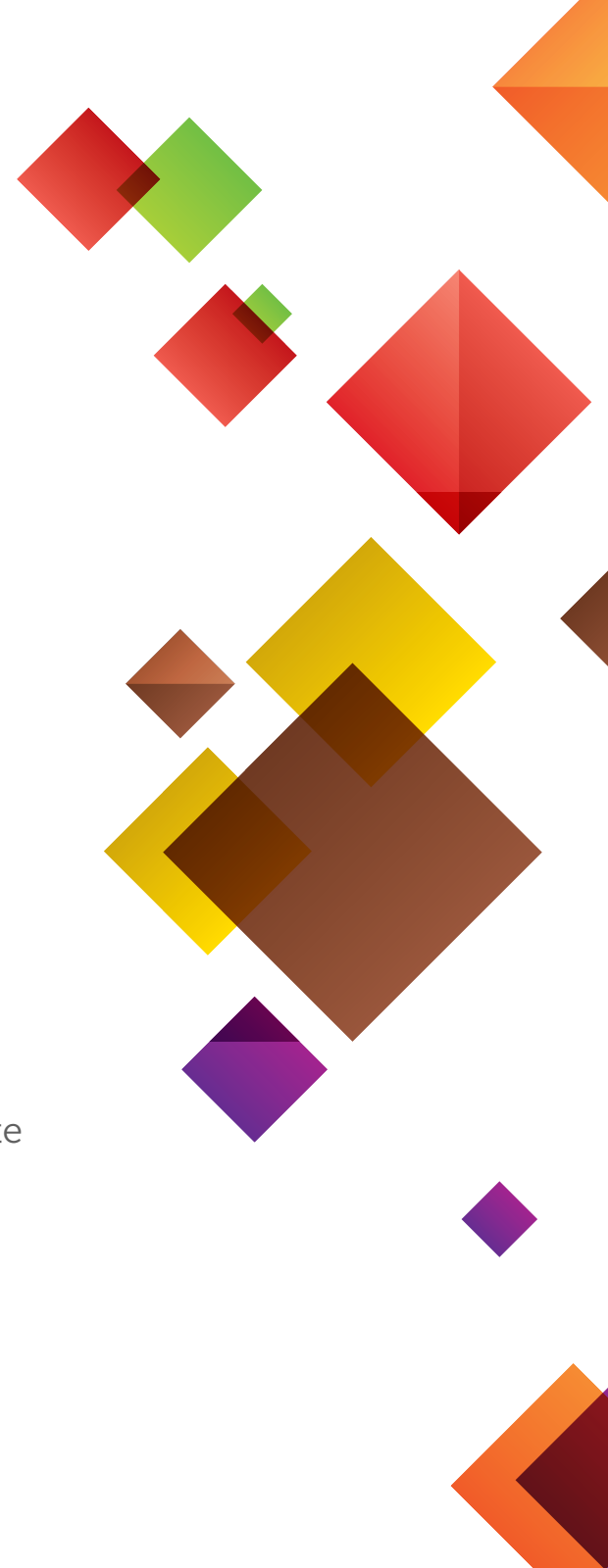
CONVITE IMPRESSO

Distribua os convites da feira para seus clientes, convidando-os a visitarem o seu stand. Basta solicitar o material ao marketing do evento, respeitando a quantidade de 5 convites por m² de exposição.

CREDENCIAL DE CONVIDADOS DO EXPOSITOR

Para facilitar a visitação de seus contatos, enviamos as credenciais nominais antecipadas para que você possa postar aos seus convidados. Esta é uma importante ação de relacionamento para divulgar a sua participação na feira, além de dar um tratamento diferenciado e personalizado aos seus clientes.

Acesse o site, na área EXPOR > SOU EXPOSITOR > ATENDIMENTO ONLINE AO EXPOSITOR > CREDENCIAMENTO DE CONVIDADOS



FERRAMENTAS DE DIVULGAÇÃO

PEÇAS DE MERCHANDISING

Divulgue a sua marca e seus produtos em pontos estratégicos do pavilhão. Assim, os visitantes saberão sobre a sua participação antes mesmo de chegarem em seu estande.

Conheça as opções de merchandising e escolha a peça (banner, totem, adesivo de chão, material no balcão de credenciamento e etc.) que melhor divulgue a sua marca. Para mais informações, entre em contato com a nossa equipe comercial através do e-mail:

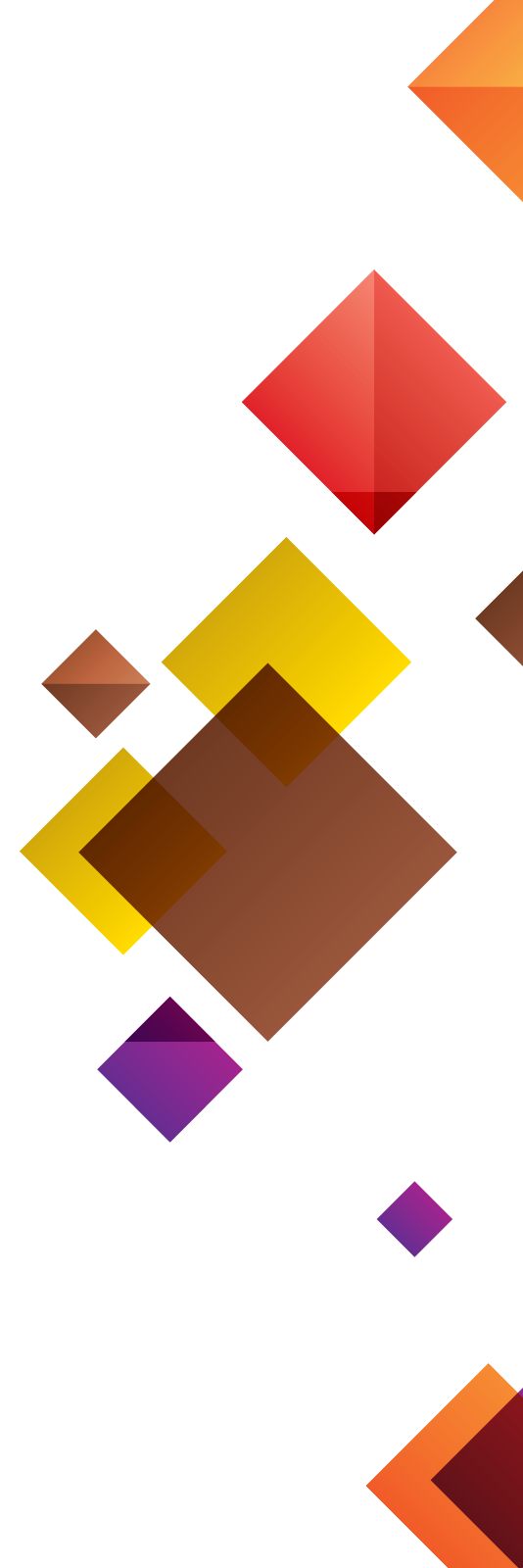
comercial.foodservice@informa.com

CATÁLOGO OFICIAL DIGITAL

O Catálogo Oficial Digital é uma ferramenta que possibilita a divulgação da sua empresa e de seus produtos de forma inteligente e rápida, facilitando a consulta pelos visitantes do evento, assim como interessados do setor pelo seu negócio. Essa ferramenta é hospedada no site da feira, canal este que recebe diariamente muitos usuários, com grande potencial de compra e relacionamento, por um período que vai muito além da realização da feira.

Portanto, tire uns minutinhos para preencher os dados de sua empresa, produtos e/ou serviços comercializados o quanto antes e comece a ser visto e procurado desde já!

O preenchimento das informações acima é gratuita. Caso queira destacar ainda mais a sua marca no Catálogo Oficial Digital, conheça as opções com a nossa equipe comercial através do email **comercial.foodservice@informa.com**



FERRAMENTAS DE DIVULGAÇÃO

ASSESSORIA DE IMPRENSA

A feira conta com uma assessoria de imprensa que divulga o evento nas principais mídias do país, oferecendo suporte aos veículos de imprensa e propiciando um relacionamento cada vez mais estreito com a mídia. A assessoria também pode divulgar seus produtos que serão lançados durante a feira, basta enviar as informações e fotos.

CH2A

Alessandra Casolato | alessandra.casolato@ch2a.com.br

Magaly Corgosinho | coordenadoria@ch2a.com.br

CH2A Comunicação

Tel. (11) 3253.7052 | Cel. (11) 9239.0569

Website oficial: www.ch2a.com.br

CANAL DE CONTEÚDO

Sua empresa está preparando o lançamento de um novo produto ou atração e você quer contar para os visitantes da feira? Escreva para nossa redação de conteúdo.

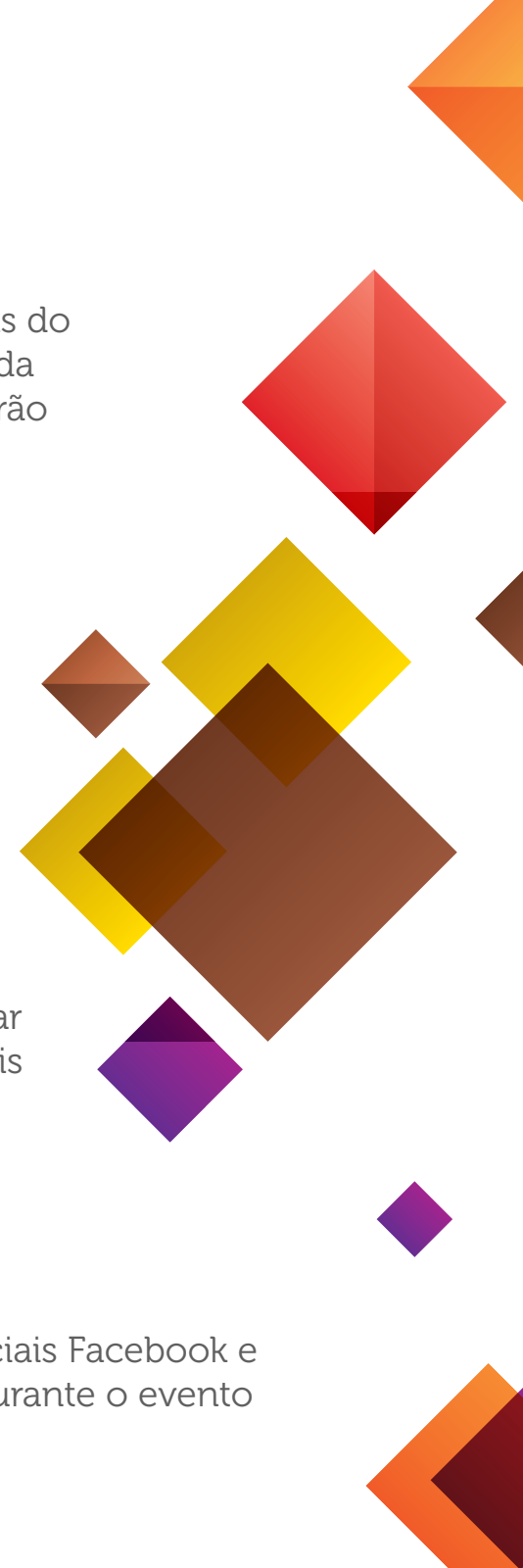
Nosso time de editores trabalha o ano todo selecionando os melhores conteúdos para levar aos visitantes da feira, informações, novidades e lançamentos que ajudem os profissionais do mercado de Food Service a melhorar sua produtividade e lucratividade nos negócios.

Fale com a redação pelo e-mail redacao@informa.com

REDES SOCIAIS

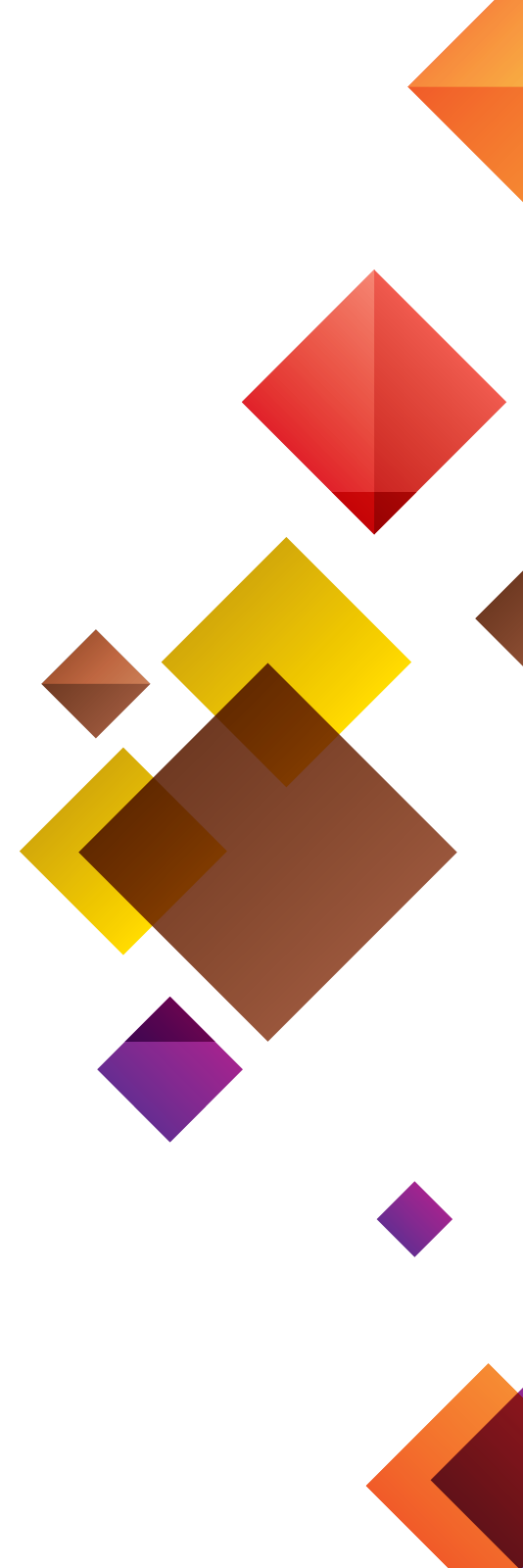
As feiras Fispal Food Service, Fispal Sorvetes e Fispal Café possuem páginas nas redes sociais Facebook e Instagram. Aproveite para enviar fotos e informações de produtos que serão lançados durante o evento para que possamos divulgá-los a este público crescente de seguidores.

e-mail: fispalfoodservice@informa.com



Durante a realização da feira

Nós temos a sugestão ideal para
ajudar sua empresa a mensurar os
resultados da participação.



ATRAÇÕES PROGRAMADAS

Aproveite a realização da feira para programar ações interativas em seu estande, atraindo o interesse dos visitantes presentes no evento.

- Promova apresentações de cases de sucesso;
- Traga presenças representativas no setor em que você atua;
- Realize workshops sobre as tendências do seu negócio;
- Ofereça consultorias para aqueles que desejam conhecer melhor a sua oferta;
- Realize sorteios com brindes especiais para os seus principais contatos/clientes.

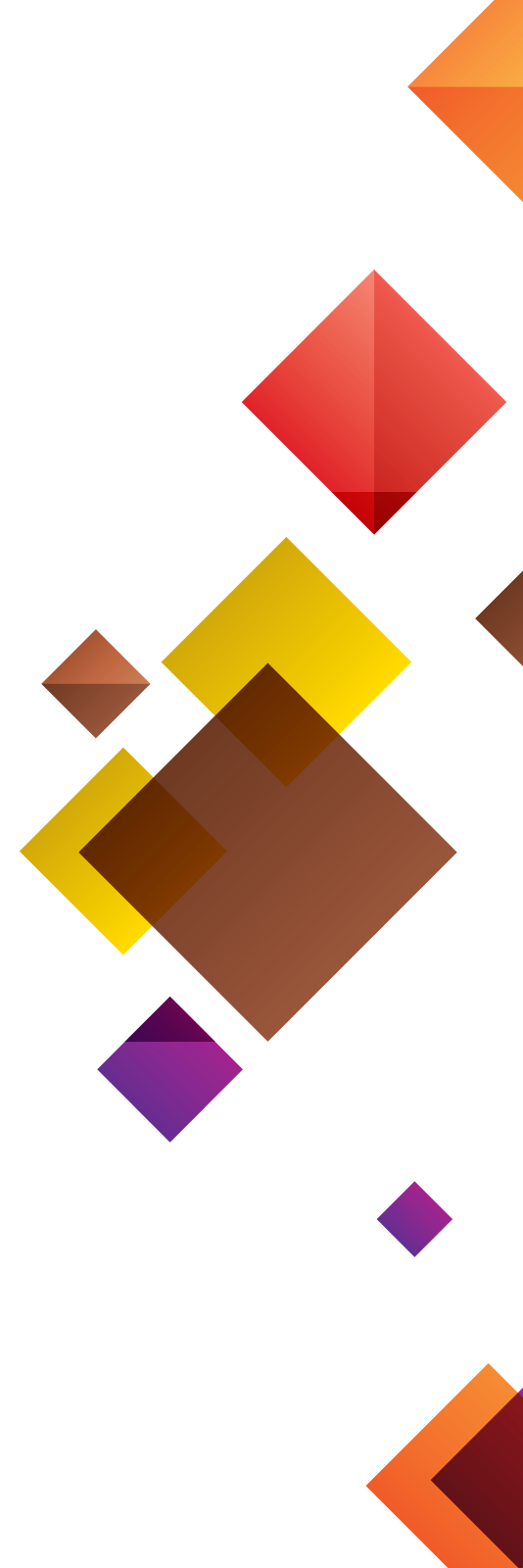
Para que possamos divulgar as suas atrações antecipadamente, envie um e-mail para: **fispalfoodservice@informa.com**

REUNIÕES E BONS RESULTADOS

Além da excelente visibilidade para sua empresa, inicie grandes negócios durante a feira:

- Agende reuniões com clientes potenciais durante a realização do evento;
- Tenha em mãos estatísticas e informações sobre resultados do seu negócio;
- Crie materiais atrativos de apoio a vendas para sua equipe;
- Utilize recursos inovadores para destacar seus produtos e seus benefícios.

A força da sua equipe está também na preparação prévia para o evento.



LEITOR ÓPTICO

Registre os contatos feitos em seu estande e feche negócios o ano inteiro.

Em uma feira com visitação qualificada, mesmo aqueles contatos que não gerem negócios durante a realização do evento, são clientes em potencial em um futuro próximo.

Nossa dica é que você contrate o leitor óptico de credenciais com a empresa oficial de credenciamento e faça a captação dos dados de todos que visitarem seu stand, para ações futuras de sua equipe comercial.

Assim, terá a relação de todos que visitarem o estande para ações futuras de sua equipe comercial.

Para locar o leitor óptico, entre em contato com o Atendimento ao Expositor para obter o contato do fornecedor:

atendimento.fispalfood@informa.com



SALA DE IMPRENSA

Aproveite a presença de jornalistas, formadores de opinião do setor, reunidos durante os 4 dias de realização da feira.

Prepare releases sobre os lançamentos que apresentarão no evento bem como um folder de sua empresa e disponibilize este material na Sala de Imprensa.

Uma ação simples que poderá gerar contato direto com as mídias do setor e visibilidade da sua marca para todo o mercado.

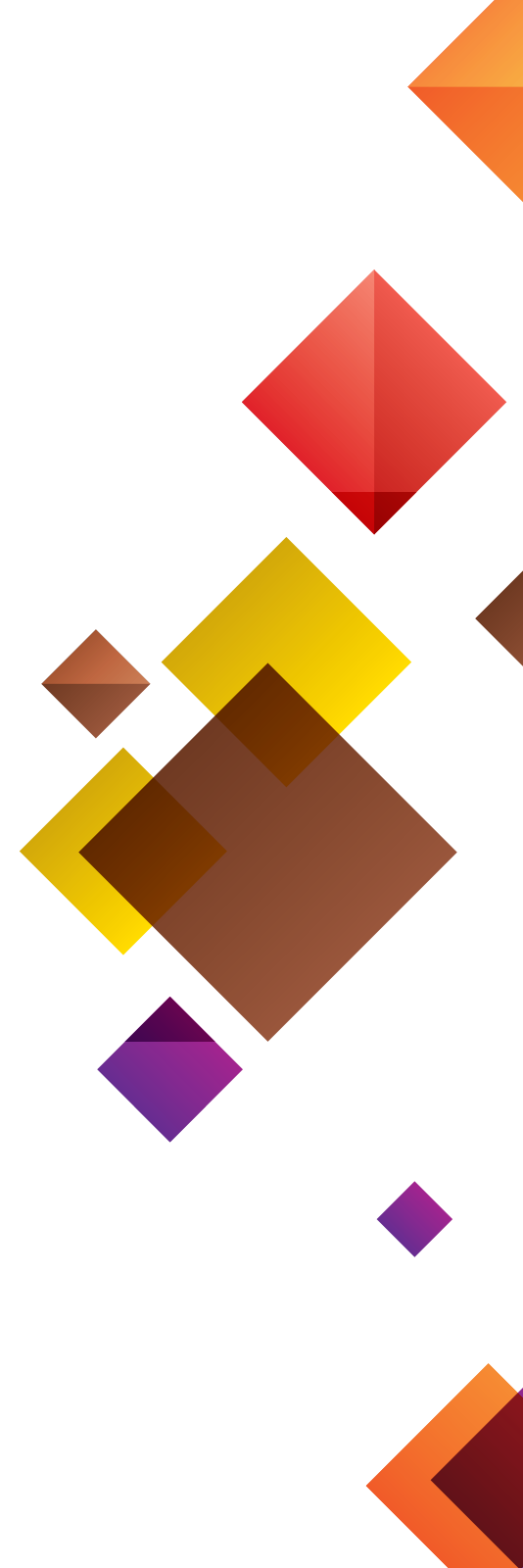
REDES SOCIAIS

Monitore continuamente as atualizações das páginas do evento nas redes sociais e compartilhe as notícias geradas com o seu grupo de seguidores.

Uma iniciativa que poderá contribuir com o crescimento do público qualificado e o interesse por seus negócios.

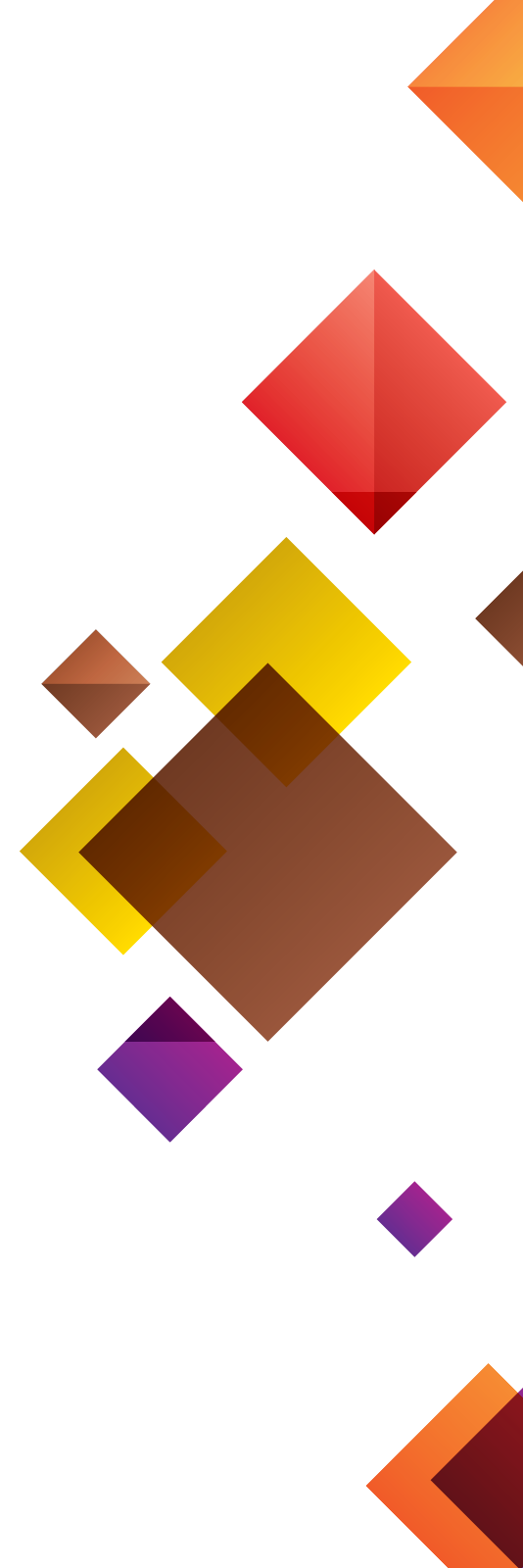
www.facebook.com/feirasfispal

www.instagram.com./fispalfoodservice



Após a realização da feira

Veja algumas dicas importantes para ajudar sua empresa a fidelizar contatos, finalizar negócios e mensurar os resultados da participação no evento.



FECHAMENTO

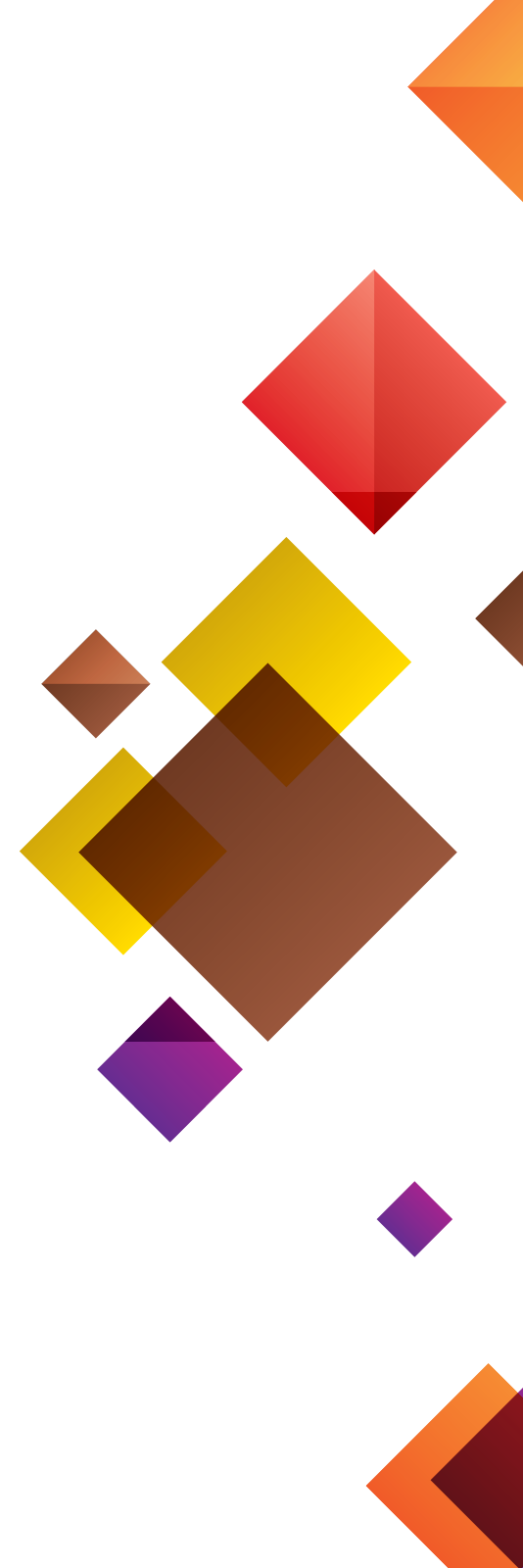
Aproveite ao máximo todos os contatos gerados pela sua equipe, elaborando um plano de ações com início logo após a realização do evento.

- Envie uma mensagem de agradecimento pela visita;
- Agende uma reunião de negócios com os visitantes mais interessados;
- Apresente sua proposta com um material atrativo de apoio a vendas;
- Pesquise e entenda os motivos dos casos que demonstraram menor interesse;
- Busque alternativas de negociação para cada objeção apresentada;
- Utilize recursos diferenciados para promover o sucesso das suas negociações.

REUNIÃO DE AVALIAÇÃO

É muito importante reunir as impressões e casos de sucesso vivenciados durante o evento, para que a sua empresa torne a sua participação a cada ano melhor e mais produtiva.

- Ouça a todos os envolvidos por equipe de trabalho, para entender os diferentes pontos de vista sobre as ações executadas pela sua empresa;
- Registre as impressões e elabore um plano de desenvolvimento alinhando as necessidades;
- Reconheça os esforços, comprometimento e bons resultados da sua equipe;
- Premie os destaques em excelência de atendimento e atingimento de metas.



**VOCÊ
SABIA?**

BOA PARTE DAS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DE EVENTOS, NÃO DÃO SEGUIMENTOS AOS CONTATOS GERADOS.

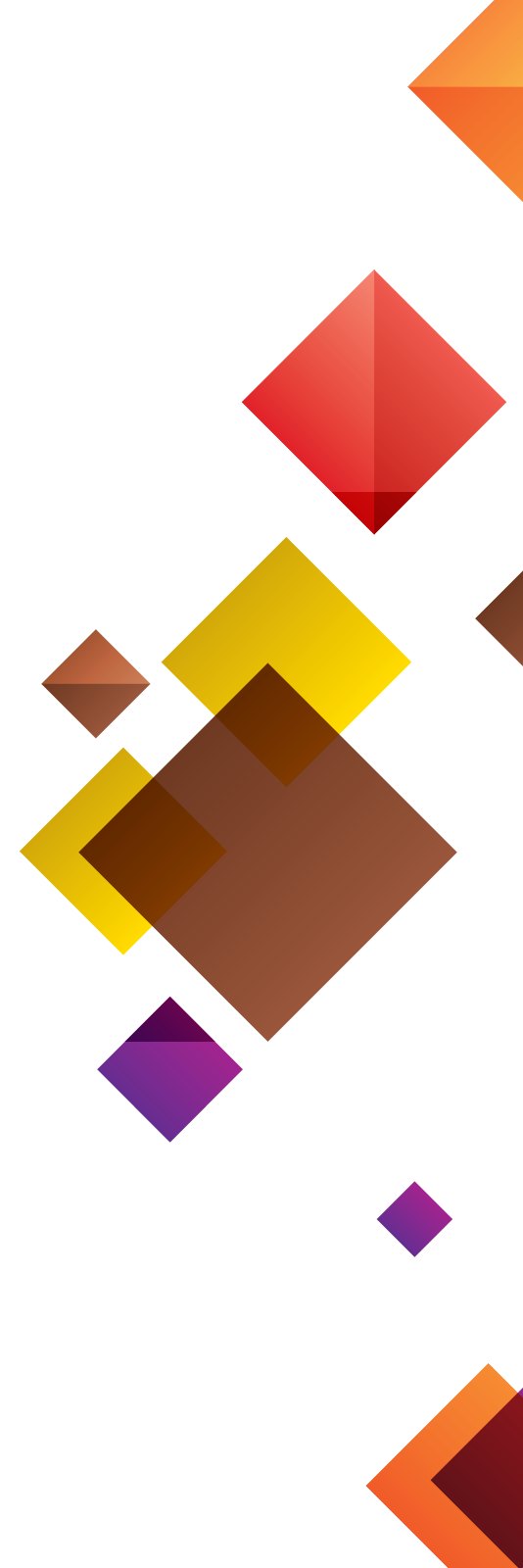
Mude esta estatística e aproveite por completo os recursos que esta participação tem para te oferecer.

- Estabeleça um contato próximo com os profissionais que visitaram o seu estande no evento;
- Busque os seus potenciais clientes, com ações de follow-up para desenvolver uma parceria efetiva.

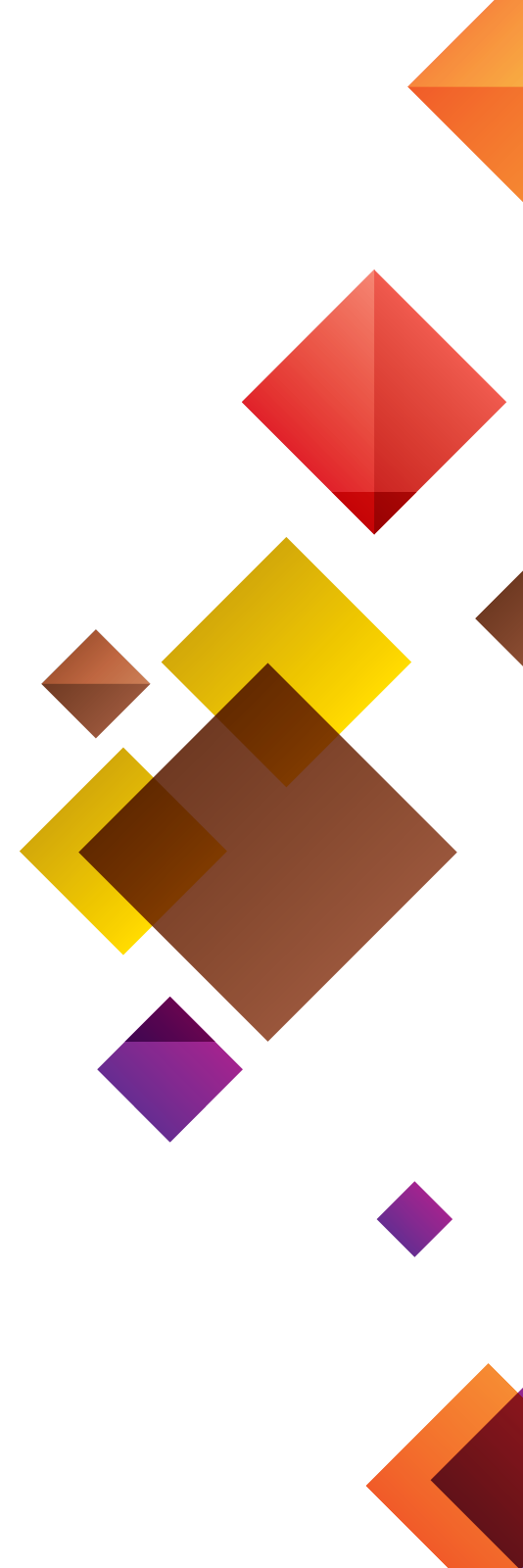
MANter RELACIONAMENTO

Muitas oportunidades de negócios são geradas a partir da confiança que se estabelece na relação cliente e fornecedor.

Aproveite cada contato gerado, de acordo com a estratégia da sua empresa, para que ótimos resultados sejam frutos de bons relacionamentos.



Pratique
estas ações
e amplie
os seus
resultados



Checklist do Expositor

1. ESTANDE

- ◇ Acessar o sistema "Manual Expositor Online"
(você receberá seu login e senha por e-mail)
- ◇ Preencher os formulários obrigatórios da feira
- ◇ Pagar as taxas obrigatórias

Contrate:

- ◇ montagem do estande
- ◇ serviço de segurança
- ◇ serviço de limpeza
- ◇ serviço de buffet
- ◇ recepcionistas
- ◇ mobiliário/decoração para o estande
- ◇ leitor óptico de credenciais

2. DIVULGAÇÃO

- ◇ Enviar o convite impresso da feira aos seus clientes
- ◇ Enviar o convite eletrônico da feira aos seus contatos
- ◇ Criar os banners digitais personalizados no site
- ◇ Utilizar a assinatura de e-mail do evento

- ◇ Preencher a planilha Convidados do Expositor no sistema "Manual Expositor Online"
- ◇ Preencher os dados de sua empresa no Catálogo Oficial
- ◇ Enviar os releases sobre a sua participação na feira, com as novidades que serão apresentadas, para a assessoria de imprensa do evento
- ◇ Providenciar material de divulgação da sua empresa para deixar em seu estande (folhetos, cartão de visita, brindes, etc.)

3. EQUIPE

- ◇ Selecionar e treinar a equipe que trabalhará no estande
- ◇ Garantir o transporte e a hospedagem de sua equipe
(consultar a agência de viagens e cia. aérea oficial da feira)

4. OUTROS

- ◇ _____
- ◇ _____
- ◇ _____
- ◇ _____
- ◇ _____

MAIS INFORMAÇÕES

CONTATE A NOSSA EQUIPE

ATENDIMENTO AO EXPOSITOR:

Mayara Torezan

(11) 3598 7810

atendimento.fispalfood@informa.com

MARKETING:

Igor Siliano

Analista de Marketing

(11) 3598-7800

igor.siliano@informa.com

Luiz Marques

Analista de Marketing

(11) 3598-7800

luiz.marques@informa.com

OPERACIONAL:

Madson Granato

Gerente Operacional

(11) 3598-7800

madson.granato@informa.com

FINANCEIRO:

(11) 3017-6800

cobrancabts@informa.com



FISPAL
FOOD SERVICE



FISPAL
SORVETES



FISPAL
CAFÉ

06 a 09
junho de 2017

das 13h às 21h

09/06 - das 13h às 20h

Expo Center Norte
São Paulo Brasil