



Introdução

As feiras assumem um papel estratégico crucial, inserido no plano global de comunicação da empresa. De entre as opções de marketing para atingir os objectivos a que se propõe uma empresa, em termos do marketing mix (decisões relativas ao nível do produto, preço, distribuição e comunicação), **as Feiras de Negócios são uma das mais eficazes.**

10 Boas Razões para participar na 13ª Feira do Empreendedor

- 1 – **Associar** a sua marca/empresa à mais antiga, maior e prestigiada Feira de apoio empreendedores e empresas, existente em Portugal desde 1997, usufruir de um completo e diversificado plano de comunicação;
- 2 - **Reforçar ou iniciar** a presença num mercado-alvo;
- 3 - **Aumentar as vendas**, conseguir novas encomendas e angariar clientes e parceiros, reduzindo o custo por contacto;
- 4 - **Poupar nos custos**, na medida em que oferece um melhor rácio custo por contacto, dado a maioria dos participantes serem potenciais clientes. A Feira do Empreendedor cumpre a Missão da ANJE de apoiar os jovens empresários pelo que anualmente reúne as condições necessárias para permitir a participação como expositor segundo uma política **low cost / maximum benefit**;
- 5 - **Fidelizar clientes** (convites e atendimento personalizados), sondando-os sobre as suas necessidades e expectativas para equacionar possíveis soluções tecnologicamente mais avançadas e planear ou adaptar estratégias comerciais futuras;
- 6 - **Promover a inovação**, novos produtos/serviços ou testá-los directamente com a presença de técnicos qualificados que façam a análise à reacção dos visitantes, bem como trabalhos de investigação e desenvolvimento tecnológico;
- 7 - **Efectuar actividades** de benchmarking, actualizando a informação sobre o mercado, tendências do consumo, capacidade da concorrência, canais de distribuição mais eficazes, etc., incluindo a comparação de funções, qualidade, concepção e preço dos produtos e o potencial do mercado;
- 8 - **Combinar** elementos que devem actuar de forma concertada como as forças de venda da empresa, a publicidade, a promoção e as relações públicas;
- 9 - **Aumentar a carteira de clientes** pois este evento é um centro privilegiado de contactos comerciais com oportunidade para a concretização de inúmeros encontros entre clientes e fornecedores, actuais e potenciais e até, eventuais agentes e distribuidores. O contacto pessoal com potenciais clientes é fulcral neste processo;
- 10 - **Melhorar e promover a sua imagem** de marca e prestígio dos seus produtos, transmitindo mensagens sobre as apostas das suas estratégias e políticas em matéria de qualidade, meio ambiente, inovação, diversificação, flexibilização produtiva, desenvolvimento de tecnologias de ponta, etc.

Por todas estas razões, é fácil perceber que a presença na 13ª Feira do Empreendedor não se limita apenas a um mero stand. Deve-se traçar objectivos específicos que incluam a oportunidade de atingir as vantagens supra citadas. Como se compreende, não é apenas a **decoração do stand** que deve ser efectuado tendo presente os objectivos de participação na feira, mas também é importante **que o staff do stand** tenha conhecimento desses objectivos, bem como da melhor forma de os atingir.

Quem não aparece, pode desaparecer...

Invista no futuro do seu negócio e participe como expositor na 13ª Feira do Empreendedor!