

**Uma feira de negócios se configura como um evento corporativo muito interessante para toda grande, média e pequena empresa.** Ela pode apresentar diversas oportunidades de negócios, tanto de empresa para empresa como para o consumidor final. **Nessa postagem, vamos dar algumas dicas rápidas e valiosas para que você consiga organizar uma feira de negócios que seja um sucesso total!**

## O que são as feiras de negócios?

**As feiras de negócios se configuram como uma forma de evento corporativo na qual as empresas buscam expor seus produtos, ideias, serviços e projetos.** Esses produtos podem ser oferecidos para um público específico ou para todos os nichos. **Além da possibilidade de expor seus produtos, muitos empresários usam as feiras como uma forma de criar novos contatos, esses podem gerar novas oportunidades no futuro.**

**Além dos stands que são montados em determinados espaços para os expositores, esse tipo de evento também pode receber outras micro oportunidades como exposições, palestras, mesas redonda e outras possibilidades.** A regra aqui é criar o máximo de contatos possíveis para que eles possam se desenvolver num futuro próximo.

## Dica 1: Planejamento da feira

**Antes de tudo, é preciso que sua equipe analise as feiras que possam ser similares a sua.** Por exemplo: você é dono de uma empresa que trabalha com artesanato e deseja criar uma feira para aproximar o consumidor final do seu produto. **Você pode procurar outras feiras similares para se inspirar e analisar o que elas fazem de positivo e principalmente de negativo.** Só assim, sua equipe criará um evento que possa suprir todas expectativas.

**Agora, é preciso que sua equipe de organização defina qual o objetivo da feira de negócios.** Você quer que os participantes apenas troquem contatos e deixem o aperto de mão para depois do evento? **Pesquisas mostram que 67% dos contatos que são realizados durante a feira se transformam num bom negócio em até 12 meses depois do evento.** Mas se você tiver como principal objetivo que as negociações já sejam fechadas durante a execução da feira, esteja disposto a criar um mecanismo que facilite os acordos.

Esses dois exemplos que acabamos de dar se comunicam perfeitamente com os três principais objetivos de se realizar um evento desse porte: Gerar relacionamento com novas marcas, usar essa plataforma como um meio de realizar a divulgação de sua própria marca e a geração de novos negócios para o mercado.

**Após definir os objetivos, outros fatores são necessários de serem colocados em perspectiva. Qual o público alvo que você deseja alcançar com esse evento?** Apesar de muita gente vender a ideia do “quanto mais pessoas, melhor”, essa abordagem pode dar muito errado, já que a maioria desses visitantes pode estar distante do público que você realmente deseja atingir. Então, **defina um público específico e volte suas forças para se comunicar com ele, os outros que vierem se transformam em lucro.**

Objetivos e público escolhidos com sucesso? Chegou a hora de pensar na data da feira. Nosso país tem um calendário bastante recheado de feriados municipais e estaduais, por isso sempre vale a pena consultar e checar se a cidade que vai receber seu evento não tem nenhuma data comemorativa próxima.

**ALERTA: Não realize seu evento durante um feriado importante, a chance de ter seu evento esvaziado é grande demais para arriscar!**

**Com data, objetivo e público definido; chegou a hora de definir as atrações que farão parte da sua feira.** Uma parte importante e que merece atenção especial dos organizadores são as empresas/profissionais que estarão nos stands. É crucial que todos os convidados possam ter stands que chamem a atenção do visitante. Nada de deixar alguém escondido! Isso pode pegar muito mal para a organização.

**Além dos stands, construa um universo ao redor da feira para que o visitante possa passar o maior tempo possível.** Por isso, atividades como palestras, mesas redondas, atendimento especial para resolução de dúvidas e até mesmo atrações artísticas são recomendadas.

**Para que todos esses passos sejam realizados com sucesso, trabalhe com um orçamento que lhe permita colocar tudo isso em ação.** Busque parcerias ou patrocinadores para ajudarem vocês com qualquer gasto extra. Orçamento apertado? Seja criativo e pense fora da caixa!

## Dica 2: Local

**O local escolhido pela organização para a realização do evento é importantíssimo para seu sucesso.** Se ele for grande demais, pode passar a

impressão que o evento ficou esvaziado e fazer com que alguns dos expositores não queiram voltar para a próxima edição. Por outro lado, se você escolher um lugar menor, pode fazer com que seus visitantes e expositores tenham uma experiência horrível de lugares apertados, muito calor e inúmeros comentários negativos.

Obviamente, achar um local que atenda suas necessidades é um processo que toma tempo e energia. Por isso, algumas perguntas podem te ajudar nesse processo de decisão:

1. **O local que estou visitando representa o meu evento?** (Ninguém quer realizar uma feira num lugar que não mostra, ainda que de forma indireta, quem você é)
2. **Ele tem a infraestrutura que meu evento precisa?** (Estacionamento, segurança, acessibilidade para visitantes que sofrem com limitações físico-motoras, limpeza durante o evento, espaços de convivência entre os expositores e os visitantes, sinalização dos locais onde o evento acontece e fácil acesso são alguns dos pontos que devem ser considerados)
3. **Ele cabe no meu orçamento?** (Essa é a pergunta de ouro e apesar de ser a última nessa pequena lista, é a primeira que deve ser levada em conta no seu processo de escolha)

**Se depois de visitar os locais e julgá-los por essas perguntas ainda ficar difícil de decidir, recomendamos que você possa criar uma tabela na qual seja mais fácil categorizar tudo isso.** Por exemplo: Ser fácil pro visitante chegar e ter um estacionamento amplo vale 5 pontos, ter um estrutura capaz de receber múltiplos eventos ao mesmo tempo vale 4 pontos e assim por diante. Se o vencedor couber no seu orçamento, escolha esse local imediatamente!

### Dica 3: Divulgação do evento

Não adianta investir numa grande feira se sua equipe não pensar em uma divulgação que esteja no mesmo nível (ou melhor!). **É impossível ter sucesso em qualquer evento sem uma comunicação de qualidade e criativa.** Aqui, um fator muito importante e que já falamos anteriormente é saber qual o público que você deseja que compareça ao seu evento. Com isso em mãos, sua equipe será capaz de traçar uma melhor estratégia para atingi-los.

Independente do público, alguns pontos são válidos de serem implantados. Por exemplo: invista em trazer convidados e/ou expositores que despertem a curiosidade do grande público e que cause um frisson em torno de sua presença.

**Se o público alvo do seu evento for mais jovem**, o caminho mais recomendado a se trilhar são **as redes sociais com o uso de postagens patrocinadas, save the date** e outros pequenos mecanismos que façam com que seu evento esteja sempre na lembrança delas. Mas **se seu público for um pouco mais velho**, talvez seja interessante **investir em mídia off-line como anúncios em revistas ou jornais e meios de comunicação em massa**.

**O seu evento precisa ter um site e isso é inegociável**, através dele, sua equipe **poderá desenvolver muitas coisas interessantes e ainda pode te ajudar com questões burocráticas**. Por exemplo: Se sua feira de negócios tiver venda de ingressos para determinada área (ou para o evento em geral), o seu site pode ser sincronizado com uma plataforma de venda e compra de ingressos, tornando o processo de aquisição bem mais fácil e rápido

**Conteúdo como artigos, entrevistas especiais com os convidados, material audiovisual e um chat para atendimento rápido são outras possibilidades que apenas um site pode oferecer a sua feira de negócios. E claro, não esqueça de contratar uma boa assessoria de imprensa!**

E aí, gostou de conhecer essas dicas de como organizar uma feira de negócios? Então pesquise, estude, se organize e crie o evento da sua vida!

Comentários sobre este artigo? Deixe seu recado nos comentários e não esqueça de assinar nossa newsletter, até a próxima!