

Marketing para **Agroeventos:**

10 estratégias para conquistar a atenção do produtor rural



Os eventos já se firmaram como uma excelente estratégia de marketing e fidelização de marcas. Mas, em meio à concorrência, como se destacar e realmente "ganhar o coração" do produtor rural? **Veja 10 dicas indispensáveis neste e-Book.**

SUMÁRIO

IMPORTÂNCIA DO MARKETING DE EVENTOS PARA AS MARCAS	3
IMPORTÂNCIA DOS EVENTOS NO AGRO	4
PRINCIPAIS EVENTOS AGRO DO BRASIL EM 2024	5
CASES DE SUCESSO DA AGROEVENTOS	7
O QUE É ATIVAÇÃO DE MARCA EM EVENTOS AGRO E COMO ELA FUNCIONA?	12
COMO TRAÇAR UM PLANO DE ATIVAÇÃO DE MARCA?	13
10 ESTRATÉGIAS PARA DESTACAR A SUA MARCA NOS AGROEVENTOS	14
CONCLUSÃO	18

IMPORTÂNCIA DO MARKETING DE EVENTOS PARA AS MARCAS

Patrocinar ou promover eventos já é uma tática consolidada nas empresas. Porém, muitos empreendedores ainda acreditam que esse tipo de estratégia é dispensável ou que não surte efeito. Mas o que o mercado nos mostra é o contrário: investir em eventos pode trazer uma série de benefícios para a marca.

O *share of mind*, ou seja a lembrança de marca, é um dos principais objetivos almejados quando uma empresa patrocina ou promove um evento. Pode ser uma excelente estratégia para momentos como a entrada em um novo mercado, em casos de atualização da marca ou lançamento de um grupo, por exemplo.

Outro benefício é a associação com uma marca já consolidada no mercado, principalmente feiras de grande porte que têm marcas muito conhecidas e respeitadas.

Além disso, quando o evento é exatamente voltado para o seu nicho de mercado, é muito mais fácil encontrar pessoas interessadas no seu produto e/ou serviço e, consequentemente, conseguir novos contatos para futuras vendas. E em alguns casos, é possível realmente vender durante o evento, ali mesmo, “ao vivo”.

Outro fator importante é o engajamento nas redes sociais. Se a sua empresa oferecer algo atraente, inovador e diferenciado para o público em um evento, a chance de ganhar visibilidade de forma orgânica e viralizar nas redes sociais aumenta muito e pode refletir em vendas no futuro.

Sem falar que, seja com possíveis clientes ou com parceiros de negócio, o relacionamento obtido com a participação em um evento é extremamente benéfico para a marca.

Mas, assim como tudo na vida, para que você alcance os resultados que almeja, é preciso planejamento. E para te ajudar a entender melhor sobre o assunto preparamos esse box, onde você vai encontrar: um e-book com dicas indispensáveis, um calendário de eventos e ainda um modelo de checklist de participação de evento.

IMPORTÂNCIA DOS EVENTOS NO AGRO

Se os eventos são uma boa estratégia para empresas comuns, quem dirá para o agronegócio, não é mesmo?

Além de movimentar bilhões de reais, esses eventos são responsáveis por trazer ao público o que há de mais moderno e inovador no agro, mostrando ao produtor que o futuro do setor depende da eficiência produtiva que só a tecnologia é capaz de proporcionar.

Mesmo os menores eventos são capazes de movimentar milhões de reais em negócios, como leilões de animais, vendas de maquinário e exposições de novos produtos.

Outro ponto de extrema importância é o conhecimento compartilhado durante as feiras agropecuárias, seja por meio das palestras ou do networking entre os produtores.

No Brasil, temos eventos grandiosos ligados ao agronegócio, como por exemplo: **a *Tecnoshow*, *Agrishow*, *DINETEC*, *Bahia Farm Show*, *EXPOINTER*, *SHOW RURAL COOPAVEL*, *EXPOINEL E EXPOZEBU*.**

Cada um desses eventos é realizado em uma região do Brasil. Mas a distância não é empecilho: muitos produtores rurais rodam o país inteiro em busca de bons negócios e novidades tecnológicas.

Durante os anos de 2020 e 2021, a pandemia fez com que muitos desses eventos fossem cancelados, adiados ou remodelados e uma das alternativas adotadas pelos organizadores, para os eventos ainda serem realizados com segurança, foi a migração para o ambiente virtual.

Porém, em 2022 os eventos estão voltando com força e você não pode ficar de fora dessa!

Separamos uma lista com os principais eventos agro no Brasil, onde você pode conferir a data, o local e o site para se inscrever e/ou ter acesso a mais informações.



PRINCIPAIS EVENTOS AGRO DO BRASIL EM 2024

10/01 a 12/01	DINETEC	MT - CANARANA
16/01 a 19/01	SUPER AGRO - LONDRINA	PR - LONDRINA
24/01 e 25/01	VITRINE DA SOJA	GO - JATAÍ
24/01 e 25/01	SUPER AGRO - DOURADOS	MS - DOURADOS
31/01 a 03/02	SEALBA AGROSHOW	SE - ITABAIANA
05/02 a 09/02	SHOW RURAL COOPAVEL	PR - CASCABEL
14/02 a 17/02	ITAIPU RURAL SHOW	SC - PINHALZINHO
27/02 a 29/02	SHOW TECNOLÓGICO COOPERCAMPOMS	SC - CAMPOS NOVOS
21/02 a 23/02	32ª ABERTURA OFICIAL DA COLHEITA DO ARROZ	RS - CAPÃO DO LEÃO
21/02 a 23/02	DINETEC PARÁ	PA - DOM ELISEU
04/03 a 08/03	EXPODIRETO COTRIJAL	RS - NÃO-ME-TOQUE
07/03 a 09/03	AGRO ROSÁRIO	BA - CORRENTINA
12/03 a 15/03	FARMSHOW	MT - PRIMAVERA DO LESTE
12/03 a 14/03	ALTA CAFÉ – FEIRA DE NEGÓCIOS E TECNOLOGIA	SP - FRANCA
18/03 a 22/03	SHOW SAFRA	MT - LUCAS DO RIO VERDE
19/03 a 22/03	EXPOAGRO AFUBRA	RS - RIO PRADO
19/03 a 21/03	TECNOAGRO	MS - CHAPADÃO DO SUL
01/04 a 03/04	INOVAMEAT	PR - TOLEDO
01/04 a 05/04	FEMEC - A FEIRA DO AGRONEGÓCIO MINEIRO	MG - UBERLÂNDIA
02/04 a 04/04	SUPERAGRO - ALFENAS	MG - ALFENAS
03/04 a 06/04	SHOW RURAL COLÍDER	MT - COLÍDER
08/04 a 12/04	TECNOSHOW COMIGO	GO - RIO VERDE
09/04 a 12/04	PARECIS SUPERAGRO	MT - CAMPO NOVOS DO PARECIS
10/04 a 12/04	EXPOCANAS	MS - NOVA ALVORADA DO SUL
16/04 a 18/04	FENICAFÉ	MG - ARAGUARI
16/04 a 18/04	FARMING SHOW	MG - UBERLÂNDIA
16/04 a 19/04	NORTE SHOW	MT - SINOP
18/04 a 20/04	FEIRA AGRO 360º TOCANTINS	TO - PEIXE
23/04 e 24/04	ENCOFFEE	MG - UBERLÂNDIA
23/04 a 26/04	FEINAGRO	GO - MINEIROS
27/04 a 05/05	EXPOZEBU	MG - UBERABA
29/04 a 03/05	AGRISHOW	SP - RIBEIRÃO PRETO
07/05 a 10/05	AGROTECNOLEITE COMPLEM	GO - MORRINHOS
09/05 a 19/05	48º EXPOINGÁ	PR- MARINGÁ
13/05 a 18/05	AGROBALSAS	MA - BALSAS
14/05 a 15/05	CONFINAR	MS - CAMPO GRANDE
17/05 a 26/05	FENASOJA	RS - SANTA ROSA

PRINCIPAIS EVENTOS AGRO DO BRASIL EM 2024

21/05 a 23/05	AQUISHOW BRASIL	SP - SÃO JOSÉ DO RIO PRETO
21/05 a 23/05	SHOWTEC	MS - MARACAJU
21/05 a 25/05	AGROBRASÍLIA	DF - BRASÍLIA
22/05 a 24/05	24º CONGRESSO BRASILEIRO DA ANCLIVEPA - CBA	CE - FORTALEZA
28/05 a 31/05	OESTE RURAL SHOW	MT - PONTES E LACERDA
29/05 a 02/06	EXPAJA	GO - JATAÍ
04/06 a 07/06	EXPOCITROS	SP - SÃO PAULO
04/06 a 07/06	FENASHOW	GO - PONTALINA
05/06 a 06/06	FENAGRA -FEIRA INTERNACIONAL DA AGROINDÚSTRIA	SP - CAMPINAS
05/06 a 06/06	ABISA SUDESTE	SP - SÃO PAULO
06/06 a 08/06	PECNORDESTE	CE - FORTALEZA
11/06 a 15/06	BAHIA FARM SHOW	BA - LUÍS EDUARDO MAGALHÃES
11/06 a 15/06	MEGALEITE	MG - BELO HORIZONTE
19/06 a 21/06	HORTITEC	SP - SÃO PAULO
20/06 a 22/06	INTERAGRO	MS - CAMPO GRANDE
06/08 a 08/08	CONGRESSO ANDAV	SP - SÃO PAULO
07/08 e 08/08	MEGACANA TECH SHOW	MG - CAMPO FLORIDO
13/08 a 15/08	FENEC COOPAMA	MG - MACHADO
13/08 a 16/08	FEIRA FENASUCRO E AGROCANA	SP - SERTÃOZINHO
14/08 a 18/08	FEIRA AGROPONTE	SC - CRISCIÚMA
24/08 a 01/09	EXPONITER	RS - ESTEIO
24/09 a 26/09	EXPOMEAT	SP - SÃO PAULO
13/10 a 15/10	ABISA NORDESTE	AL-MACEIÓ
23/10 a 24/10	PORKEXPO	PR - FOZ DO IGUAÇU
A DEFINIR	SOJA IN TÉCNICA	MT - QUERÊNCIA
A DEFINIR	ENCONTRO NACIONAL DAS MULHERES COOPERATIVISTAS	SP - CAMPINAS
A DEFINIR	AGROVEM	GO - ITUMBIARA
A DEFINIR	AGROTINS	TO - PALMAS
A DEFINIR	JATAÍAGRO	GO - JATAÍ
A DEFINIR	BRASIL AGRIBUSINESS	SP - SÃO PAULO
A DEFINIR	AGROPARACATU	MG - PARACATU
A DEFINIR	FENAGRI	PE - PETROLINA
A DEFINIR	FARM TEC	MT - ÁGUA BOA
A DEFINIR	FEAPAN	SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS
A DEFINIR	CRISTALINO AGRO SHOW	MT - NOVO MUNDO
A DEFINIR	FEIRA PARANÁ	PR - PONTA GROSSA
A DEFINIR	CONGRESSO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA	SC - FLORIANÓPOLIS

CASES DE SUCESSO DA AGROEVENTOS

Falando em eventos para o agro, a **Agência AgroEventos** é especialista em planejamento e organização de eventos e ativação criativa de marcas em feiras e dias de campo.

Muito mais do que um evento bem organizado, é entregue uma experiência única para você e o seu cliente, por meio de eventos presenciais, digitais ou híbridos.

Quer conhecer melhor o trabalho desta empresa? Confira as próximas páginas.

ACESSE TAMBÉM : LINKTR.EE/AGENCIAAGROEVENTOS



O Tech A ocorreu em Querência-MT, atendendo às necessidades do AgroGalaxy. **Nosso time assumiu o planejamento completo, incluindo a criação detalhada do croqui do evento, a negociação estratégica com fornecedores-chave e a coordenação impecável no dia do evento.**

O resultado foi um evento de sucesso do Tech A, refletido em feedback positivo e métricas de sucesso alcançadas!



A parceria entre a Agência AgroEventos e o supertime de marketing da Lavoro Agro Cluster Leste deu origem a um evento inesquecível: o Encontro de Líderes da Lavoro, sediado no Tauá Resorts.

Juntos, **mergulhamos na produção e coordenação desta convenção de 3 dias, focando em manter o padrão de qualidade da marca e cuidando meticulosamente de cada detalhe desse grandioso encontro.**



#CASEAGROEVENTOS

PRODUÇÃO DE ESTANDE NA FEIRA DINETEC EM CANARANA-MT PARA A META CONSULTORIA



PRODUÇÃO DE ESTANDE NA AGROBRASÍLIA 2023 PARA VERDE AGRITEC



#CASEAGROEVENTOS

PRODUÇÃO DE ESTANDE NA SUPER AGRO EM CAMPO NOVO DOS PARECIS-MT PARA AGROGALAXY

AGRO GALAXY



O QUE É ATIVAÇÃO DE MARCA EM EVENTOS AGRO E COMO ELA FUNCIONA?

Como o próprio termo descreve, a ativação de marca consiste em introduzir uma marca no mercado, ou seja, torná-la mais conhecida, memorável e referenciada, mesmo quando seus produtos não estão por perto.

Uma dita “marca ativada” é aquela que deixou de ser apenas um símbolo estampado nos produtos de uma empresa e ganha vida própria, proporcionando, por si só, uma experiência rica ao seu público consumidor.



COMO TRAÇAR UM PLANO DE ATIVAÇÃO DE MARCA?

Basicamente, você precisa seguir 3 passos para conseguir traçar, de forma efetiva, um plano de ativação de marca. Veja a seguir:

- **Estudo do público:** antes de tudo, é preciso conhecer detalhadamente as pessoas com quem pretende se comunicar. Qual é o público do evento, onde ele mora, quais são os seus desejos e suas dores, como ele se comporta, por quem e como ele é influenciado, quais canais de comunicação ele utiliza, como ele pode entrar em contato com a sua marca etc.
- **Planejamento de marketing:** a partir dos dados levantados, será possível elaborar um plano de marketing e comunicação que deverá levar em conta as características do público trabalhado e as principais ferramentas, canais e estratégias que serão utilizadas.
- **Plano de ativação de marca:** por fim, é necessário um plano de ativação de marca, ou seja, o caminho previamente definido para se aproximar do consumidor durante e após o evento para fixar o conceito da marca em sua mente.

Nos dias de hoje, entretanto, a interação constante é a maneira mais eficaz de criar um relacionamento com a audiência, assim como promover experiências cativantes como eventos, cursos e apresentações.

10 ESTRATÉGIAS PARA DESTACAR A SUA MARCA NOS AGROEVENTOS

Agora que você já entendeu a importância de um evento e o que você precisa fazer antes de investir na participação em um, separamos 10 dicas indispensáveis para que você alcance êxito no seu planejamento.

1) **Divulgue a participação da sua empresa no evento**

Seja nas redes sociais, em sites de notícia ou em qualquer outro tipo de mídia: divulgar a participação da sua marca no evento é extremamente importante para garantir mais visibilidade e credibilidade perante o público agro.

Afinal, se a sua empresa está atrelada a um grande evento, logo o consumidor entenderá que ela é importante. Faça isso antes, durante e depois do evento:

Antes do evento:

- | Crie postagens em imagem e/ou vídeo para divulgar a participação nas redes sociais;
- | Envie um convite especial para clientes importantes os encorajando a levar convidados;
- | Faça stories mostrando a montagem do stand e todos os preparativos.

Durante o evento:

- | tire fotos para postar com os principais clientes que visitaram o stand;

Durante o evento:

- | poste um vídeo ou álbum de fotos no feed e stories para divulgar como foi o evento.

2) **Tenha um stand criativo e confortável**

Ao montar um stand em um evento, o desafio é atrair as pessoas para visitá-lo, e independentemente de qual for o seu objetivo ao participar do evento, é interessante oferecer ao público uma experiência diferenciada, algo que destaque a sua empresa em meio a tantas outras concorrentes.

O primeiro ponto é: o stand precisa chamar atenção. Escolha um modelo de stand moderno, profissional e imponente e o personalize com as logo e cores da marca. Isso já atrai os olhos dos visitantes de longe.

Ao entrar no stand, o ambiente precisa ser agradável e interessante. Planeje e organize detalhadamente cada ponto como:

Decoração do stand: personalize todo o interior do stand com a identidade visual da empresa;

As salas e móveis devem ser confortáveis, bonitos e organizados, mesmo que a decoração seja rústica. Muitos stands possuem sala com ar condicionado para reuniões comerciais;

Uma TV pode ser usada para passar vídeos comerciais ou institucionais da empresa; Use seus produtos para compor o stand, faça campos de demonstração ou uma vitrine de produtos, por exemplo;

Tenha bebidas e aperitivos para oferecer.

3) Invista no Marketing Experiencial

Como o próprio nome diz, o Marketing Experiencial é uma estratégia que tem como objetivo o engajamento do consumidor por meio de experiências com a marca.

A ideia é focar na satisfação da persona e gerar um sentimento positivo em relação à marca. Um bom exemplo é o stand da **Natura no Rock In Rio 2019**. A marca criou um ambiente para os participantes retocarem a maquiagem. Pode parecer simples, mas é muito efetivo! Prova disso é o marketing espontâneo que a marca ganhou através dessa ação.

Mas e no agro?

Ter no stand áreas experimentais ou um ambiente de test drive de máquinas são exemplos de marketing experiencial, pois demonstram na prática os resultados e qualidade dos produtos.

4) Atente-se à importância de seu atendimento

Seu stand vai funcionar como uma vitrine do seu negócio. Ele tem o poder de atrair e despertar o interesse do cliente com o intuito de levá-lo até você.

Mas não se esqueça de que o processo de venda envolve várias pessoas e todas as estratégias devem estar muito bem alinhadas com todos os participantes do processo.

Treine os atendentes para serem cordiais e atenciosos, oferecendo uma bebida ou um aperitivo. Mostre o ambiente para o visitante, faça-o se sentir bem-vindo.

Confira algumas dicas:

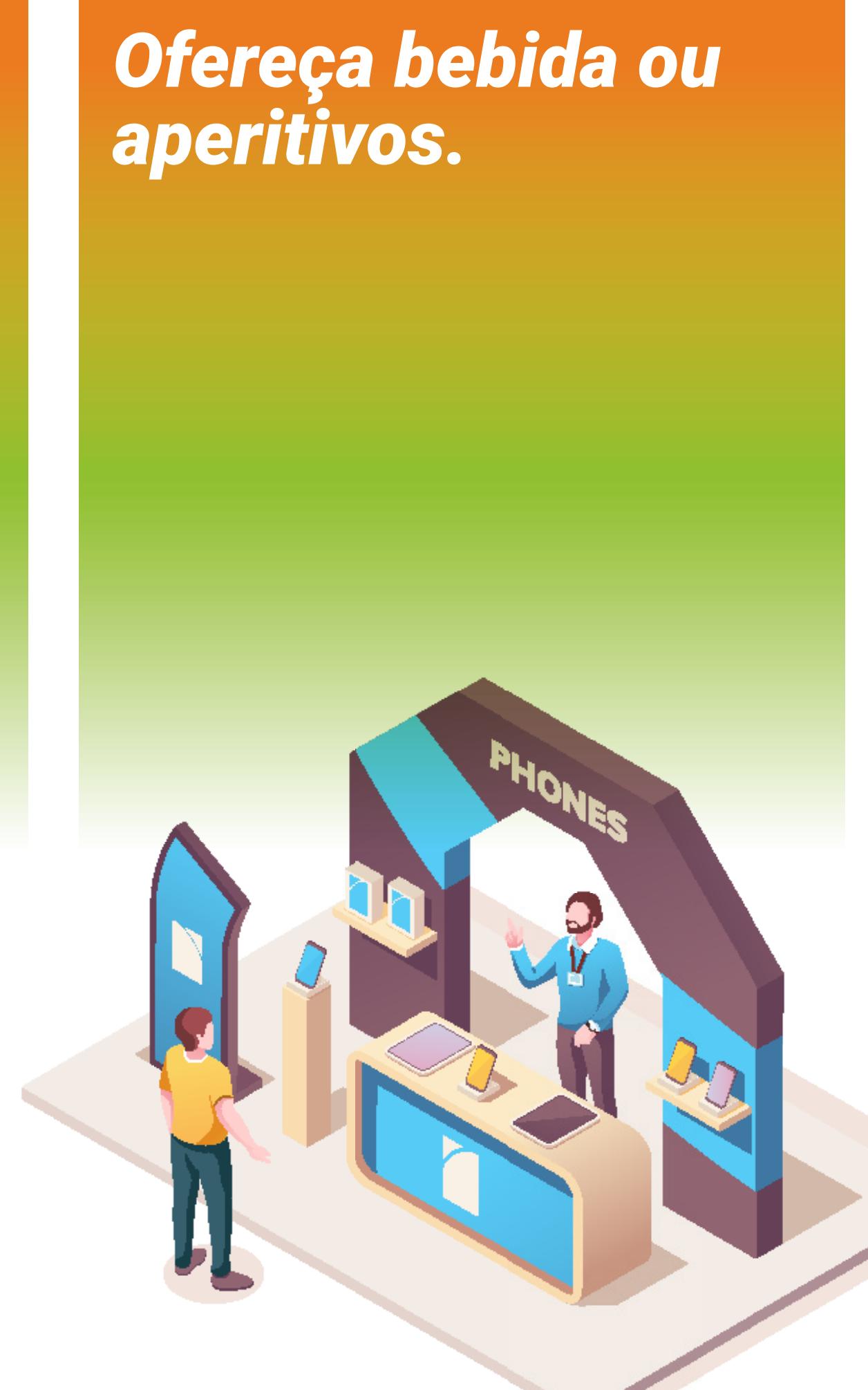
Crie uniformes diferenciados para o evento para todo o time que ficará no stand;



Contrate recepcionistas para receber e direcionar os visitantes;



Nunca deixe o stand sozinho, crie um cronograma de revezamento;



Ofereça bebida ou aperitivos.

5) Invista em inovações

Além de ser visualmente atraente, seu stand deve contar com algo que o público possa interagir e ter aquela sensação de se sentir incluído, importante.

Confira algumas opções criativas que podem ser usadas no seu stand:

- Realidade aumentada;
- Projeções mapeadas;
- Aplicativos exclusivos para o evento;
- Painéis interativos e telas de touch screen;
- Palestras com hologramas;
- Drones.

6) Distribua brindes criativos e que destaque sua marca

Para espalhar ainda mais a sua marca e ativar o gatilho da reciprocidade, uma boa estratégia é oferecer brindes ou vantagens especiais para o cliente que visitar o seu stand. Existem inúmeras opções de brindes que podem ser personalizados com a sua marca, mas o mais importante é que ele seja relevante para o seu público-alvo, que seja útil e que ele utilize no seu dia a dia. Alguns exemplos:

Kits churrasco

Garrafas de água

Copos de chopp

Cuias de chimarrão

Cadernos e canetas

Guarda-chuvas (*muitos eventos são ao ar livre e a temperatura é muito alta*)

Fones de ouvido

Power banks

Bolsas térmicas

Cervejas artesanais

E outros.



7) Aproveite sua presença no evento para colher leads qualificados

Se você escolheu o evento certo para patrocinar/expor, seu público-alvo estará lá. E quando isso acontece, as chances de encontrar pessoas realmente interessadas no seu produto e/ou serviço aumentam muito.

Ao oferecer algum atrativo para o visitante do seu stand, como os brindes citados no item anterior, pense em uma forma rápida e prática de coletar as informações das pessoas. Pode ser um formulário para ser preenchido em um tablet ou usar um QR code, o importante é conseguir de forma espontânea o contato dele.

8) Promova promoções/premiações e descontos especiais com duração somente até o fim do evento

Se ofertas exclusivas já atraem, ofertas exclusivas com duração programada atraem ainda mais!

Ofereça ao seu público algo que seja realmente útil para ele com um preço especial ou até mesmo gratuitamente, mas somente ao longo do evento. A sensação de escassez trazida por essa oferta temporária fará com que ele, além de participar do evento e visitar seu stand, consuma seu produto e/ou serviço.

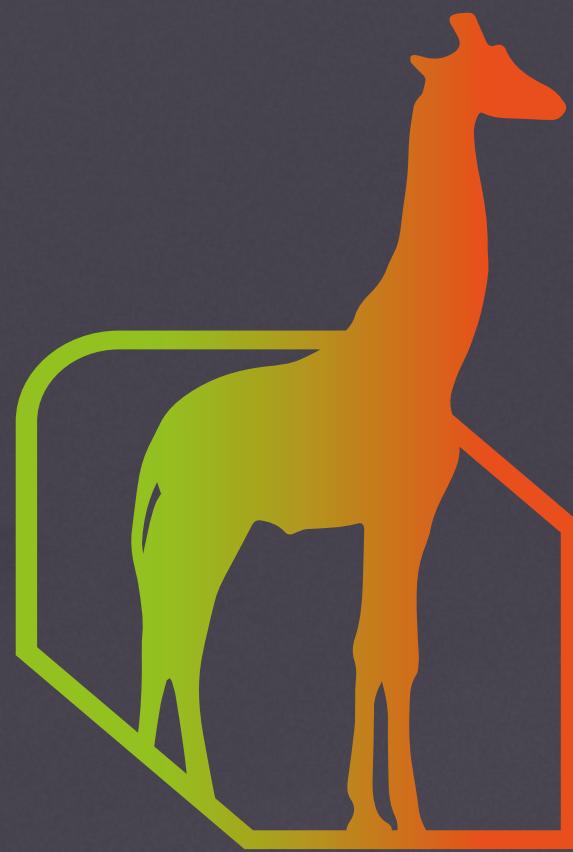


CONCLUSÃO

Que os agroeventos são estratégias imprescindíveis para o agromarketing nós já entendemos. Ficou claro também que o stand precisa ser atrativo e proporcionar uma experiência diferenciada para o cliente, mas é essencial dar continuidade ao relacionamento com o cliente durante todo o processo.

É preciso muito estudo para elaborar as melhores estratégias possíveis, visando sempre aos bons resultados com o melhor custo benefício. Não é um trabalho fácil, mas com essas dicas será um sucesso.

E, se precisar, a Agência Inusitada está preparada para te ajudar, aplicando as melhores estratégias do marketing para o Agro, tanto digital como tradicional.



Inusitada

Marketing para o Agro

Conte com a Agência Inusitada para aprimorar ainda mais a comunicação da sua empresa. Fale conosco e tire suas dúvidas!

 (62) **99805-7677** (wa.me/5562998057677)

 **Rua A-1, n. 406 - St. Epaminondas I, Jataí - GO, 75805-147**

 (<https://www.google.com/maps/dir/-17.3539328,-49.2470272/agencia+inusitada/@-17.6355374,-51.5639382,8z/data=!3m1!4b1!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x93626c42e2c27a4d:0x29b686694cc3b9b0!2m2!-1d-51.7307461!2d-17.8711328>)

 www.agenciainusitada.com

 @inusitada.agro

 www.facebook.com/agenciainusitada

 www.linkedin.com/company/agenciainusitada