

Business Case

Anualmente, ocorrem centenas e centenas de feiras e exposições por todo o País, oportunidade em que a divulgação de produtos e serviços pode ser realizada de forma direcionada, contudo, nem sempre a organização destes eventos acontece de forma adequada.

Um evento de negócios pode ser organizado por governos, comunidades, instituições, entidades ou empresas que assumem a responsabilidade pela promoção, implementação e coordenação de uma feira ou exposição. Nas feiras profissionais, a organização também pode ser realizada por promotores, que podem vir a contratar empresas organizadoras, que por sua vez podem contratar empresas montadoras. Neste caso, o principal trabalho da empresa que deseja participar de um evento, além do planejamento, é gerenciar a execução do projeto, monitorando e controlando seu desenvolvimento para correções de possíveis desvios.

A definição de um projeto para a participação em um evento de negócios pode ser muito útil no auxílio à busca por melhores resultados.

Dados do projeto:

A Yto Nihon deseja participar de mais uma feira de negócios com o tema educação, para apresentar seus produtos e serviços na área educacional e prospectar clientes. A feira terá 3 dias de duração e o projeto deve garantir a entrega de um estande de 50 m², atendimento ao cliente durante o evento com explicação detalhada dos produtos e serviços, coffee break, além da distribuição de todo material promocional e captação e cadastro de cartões de visita.

O projeto será dividido em 4 fases: Planejamento, Pré Evento, Evento, Pós-evento.

- Projeto aprovado com orçamento de R\$ 53.000,00
- Estande em feira anual de educação
- Local de realização a uma distância máxima de 55 Km da sede da empresa
- Estande de 50 m²
- Custo de montagem e desmontagem: R\$ 500,00/m²
- Será apresentada uma planilha de custos com os gastos de projetos anteriores
- Duração da feira: 5 dias (3 dias para execução e 2 dias para encerramento)
- Público aberto
- Patrocinadores do projeto: Diretor de Marketing e Diretor Financeiro
- O planejamento e execução das atividades comerciais do projeto serão realizadas com recursos internos
- Há uma previsão de que 8.000 pessoas visitarão o evento em seus 3 dias
- O estande poderá ser montado com 2 dias de antecedência do evento
- Haverá um consultor de RH (externo) que fará uma apresentação sobre carreira

O projeto é de grande interesse aos executivos da organização, que esperam 800 pessoas no estande e um cadastro com pelo menos 600 novos clientes, gerado durante o evento. Durante o encerramento serão avaliados os cadastros e resultados gerais do evento, pois para o ano seguinte ao evento há uma previsão de aumento de receita de 15%, resultado do projeto

Por ser um projeto estratégico é importante que toda a equipe esteja disponível, qualificada e completa nos dias de evento.

Observações:

- A montagem do estande deve seguir o padrão de comunicação visual oficial da empresa.
- O espaço para o evento já foi adquirido.
- O espaço interno do estande deve ser suficiente para receber 5 pessoas simultaneamente de forma confortável.
- Os cartões de empresas visitantes devem ser recebidos por uma pessoa específica e entregues ao Gerente de Vendas.
- O estande não pode ser montado ao lado das principais empresas concorrentes
- Não há budget adicional para o evento.
- O estande deve possuir recursos audiovisuais para que a cada hora seja exibido um vídeo de divulgação de 5 minutos. A elaboração do vídeo não faz parte do escopo do produto.
- A palestra sobre carreira não é de responsabilidade da equipe do projeto
- A direção da empresa avaliou que pelo menos 800 pessoas passarão pelo estande na Clarify nos 3 dias de evento.
- Não serão realizadas vendas na feira.