

# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## ESSE É O SEU MOMENTO!

Para chegar até a data de abertura da unidade, tivemos que passar por **um processo longo**, e muitas vezes **burocrático**.

Embora trabalhoso, o objetivo é sempre formatar seu negócio da melhor e mais segura forma. Na maioria dos casos, se trata da sua **estréia** como empresário.

Esse é o momento da realização de **um sonho** de uma vida toda, em que o novo franqueado vê o resultado de suas economias ser enfim concretizado.

Essa é a hora de **valorização** e **motivação** onde iremos oferecer todo suporte e atenção necessários, fazendo um evento interessante e funcional.



# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## **SOBRE INAUGURAR E SEUS OBJETIVOS**

- Inauguração = Business
- Conselhos de quem entende - Parte1
- Qual o tipo de evento
- Conselhos de quem entende - Parte 2
- Organização e deadlines
- Talento para “a coisa”
- O cronograma
- Levando a sério a inauguração



# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO



**“Confirmar seus convites e interesses de seus convidados é peça chave para sua inauguração ser um sucesso”**

- A. Relacione todas as fases** (reformas e organização da fachada e sinalização, abastecimento do estoque, contratação de funcionários e treinamento, etc);
- B. Monte um Enxoval de Inauguração** – arrumar a loja, preparar materiais promocionais, divulgar a abertura da unidade na vizinhança e na mídia, além de cuidar dos preparativos específicos para a data do evento;
- Fique atento ao planejamento dos **pedidos de material** de comunicação e com os prazos de entrega;
  - Calcule o tempo que as ações vão consumir para projetar a **data da inauguração**. Defina um responsável e estabeleça as prioridades;

# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO



“O VIRTUAL x REAL”

“MÍDIAS SOCIAIS”



“POVO FALA MESMO”



# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO



- Monte um mapa da sua região, e ande a pé, anotando todos os possíveis parceiros (comércio, sindicatos, bancos, etc) e a densidade da região (moradia e escritórios) de cada rua, para assim **focar suas ações locais** (panfletagem, parcerias, etc);
- Feito isso, faça um **cronograma de trás para frente** e defina os prazos para que cada ação seja finalizada, contando, sempre que possível, com uma margem de segurança.

# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## QUEM CONVIDAR

- Vereadores e assessoria de imprensa;
  - Prefeito e vice-prefeito;
  - Diretores de empresas;
  - Gerentes de agências bancárias;
- Presidentes de associações tais como:
  - OAB, Comercial, CRECI, CREA entre outras;
  - Colunistas Sociais;

*Neste item é primordial levar o convite pessoalmente às empresas e autoridades que possam ser nossos clientes para se estabelecer um excelente relacionamento.*

- Subprefeitos, vereadores e representantes do bairro.

- Outras autoridades.

# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## ASSESSORIA DE IMPRENSA

É importante que a assessoria mapeie as publicações locais como rádios, jornais locais, sites, etc.

- *Feeling* com o público da região é primordial, afinal saber o que pensam e falam é necessário para entender o mercado.

- É fundamental ficar atento a prazos: jornalistas e outros “agitadores” precisam das informações (releases) em mãos bem antes da data de inauguração.

- Em caso de evento de lançamento, uma quantidade razoável de convidados é necessária para um lançamento expressivo.

**Assessoria de Imprensa = Nós mesmos**  
(caso não queiram/possam investir na proposta)





# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## Macro-marketing

O release preparado pela assessoria deve conter:  
Informações sobre a organização;  
Informações sobre a região e os serviços prestados;  
As metas da unidade.

## Micro-marketing

A assessoria deve produzir um release que fale sobre a abertura da unidade e direcionado para a mídia local, e estender o convite do evento da inauguração para a População.

O volume de **clientes** que **entram** na unidade simplesmente ao passarem em frente a mesma tomam consciência da existência do ponto e se sentem **atraídos pela comunicação visual**.





# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO



## A CORTESIA É UM NEGÓCIO LUCRATIVO

De acordo com a ACSP, cerca de 72% dos consumidores em São Paulo são insatisfeitos com a educação e atendimento no terceiro setor, e compram em determinados lugares por extrema necessidade.

Imagine se houvesse o “gosto” por voltar ao estabelecimento e o respeito por um ambiente que te ouve, te recepciona e busca acertar no que precisa? Isso nada mais é do que fidelizar... **Produto em extinção.**

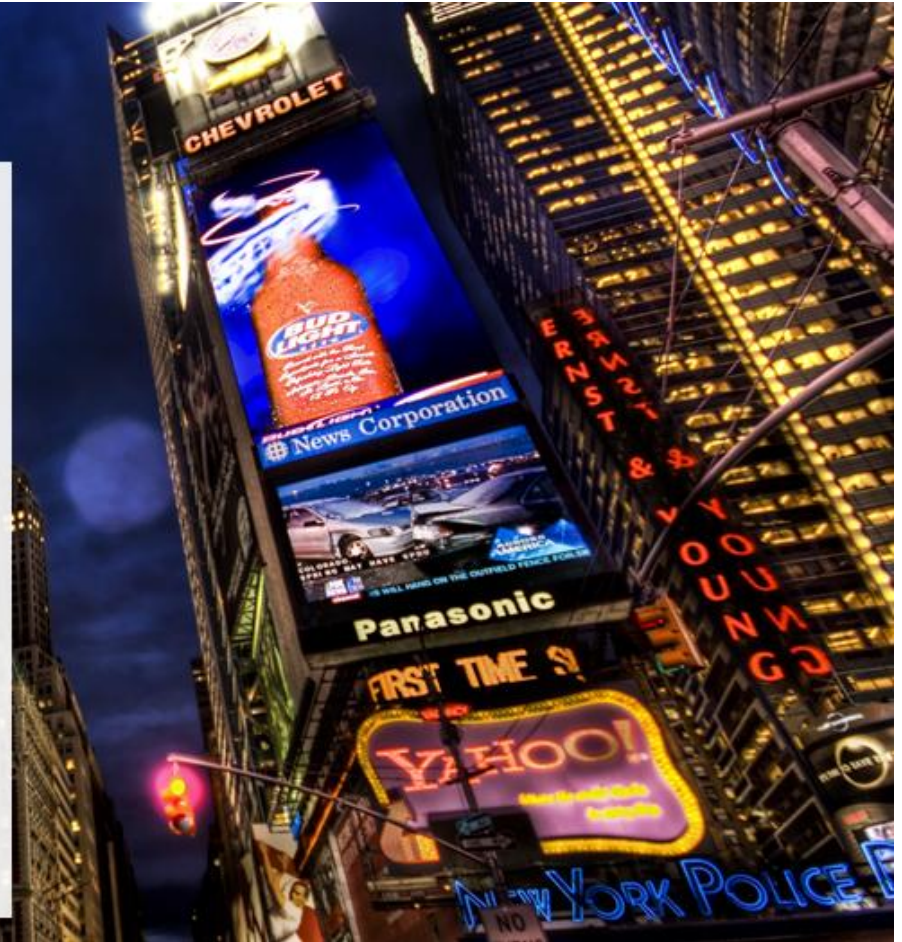
Estar a disposição garante boa visibilidade do administrador/empresário diante do mercado. Atender e entender as situações e as vendas garantem a você uma posição de respeito ao consumidor, e isso tem como ponto primordial na conquista de novos clientes e negócios.

# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## A CAPTAÇÃO DE CLIENTES

Investir em uma comunicação visual externa atrativa e direta é importante para auxiliar na **captação de clientes**.

- Um trabalho de exposição bem feito estimula a curiosidade da vizinhança e auxilia na familiarização dos consumidores.
- A familiarização com o ponto e o endereço garantirá uma melhor divulgação espontânea e memorização do local.
- Antes de qualquer tipo de ação, entre em contato com o Marketing da Matriz ou com o Comitê de Comunicação. Iremos sugerir e auxiliar no que for preciso.



# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## A BOA VIZINHANÇA

- Empresas, condomínios residenciais, comércio local.

Informar a existência da unidade franqueada é um bom passo para tornar a loja popular na região.

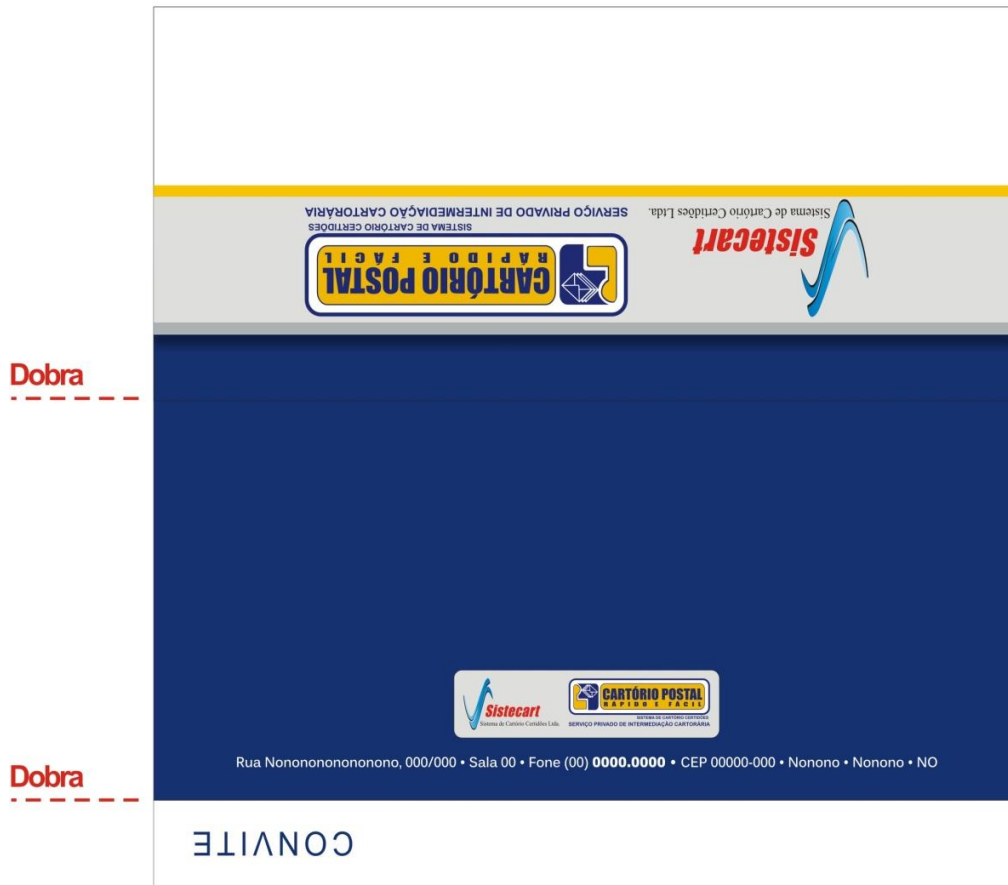
Para formar uma **parceria** com o comércio local e representantes, é necessário a troca: para deixar o material de divulgação da Cartório Postal no balcão das lojas, descontos, e afinidades comerciais em geral. **Confirmam os 7 passos primordiais por um dos maiores empreendedores do nosso país e representante de empresas parceiras.**





# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

FRENTE - Convite



VERSO - Convite





# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## NO DIA DO EVENTO

- Ter recepcionistas e pessoas responsáveis para orientar e receber convidados/clientes.
- Fazer um check-list , conferindo se está tudo certo com o kit-inauguração: material de papelaria personalizado, folhetos, cartões de apresentação, displays, cartazes, banners, faixas, materiais promocionais, eventuais brindes, etc.

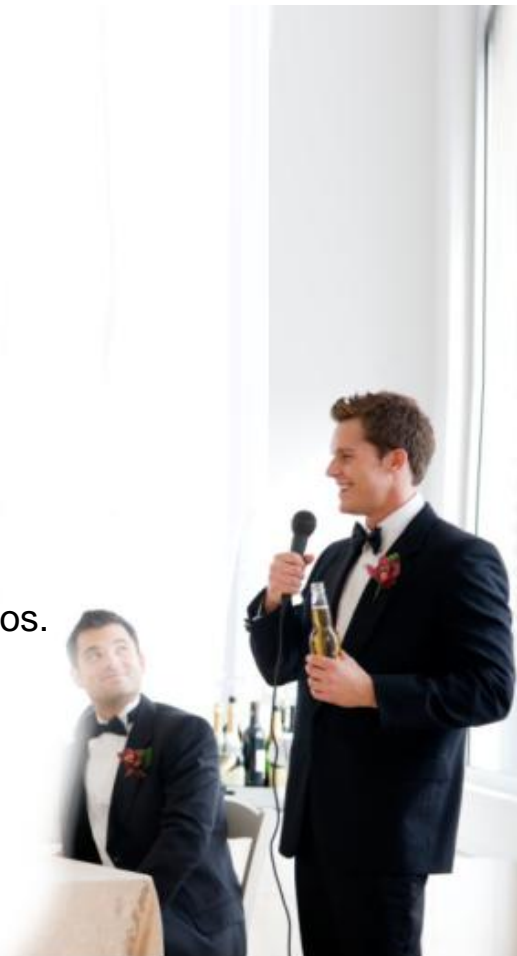
**VAMOS REVER OS 10 PASSOS PARA A ORGANIZAÇÃO DO EVENTO INAUGURAL**



# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

## OS 10 PASSOS PARA A INAUGURAÇÃO

1. Definição da data do evento, prefira datas na semana.
2. Elaboração do mailling de convidados analisando seus perfis
3. Contratação de equipe de apoio para o dia do evento.
4. Produção de material de comunicação em quantidade suficiente.
5. Criação e produção do convite da festa de inauguração.
6. Definição do cardápio que será servido e em quais quantidades.
7. Verificação de dados de segurança e serviço de comodidade para os convidados.
8. Envio do convite aproximadamente de 15 a 20 dias antes do evento.
9. Reforço do convite uma semana antes da festa.
10. Brindes, que pode ser serviço ou produto que estimule o retorno a sua loja.

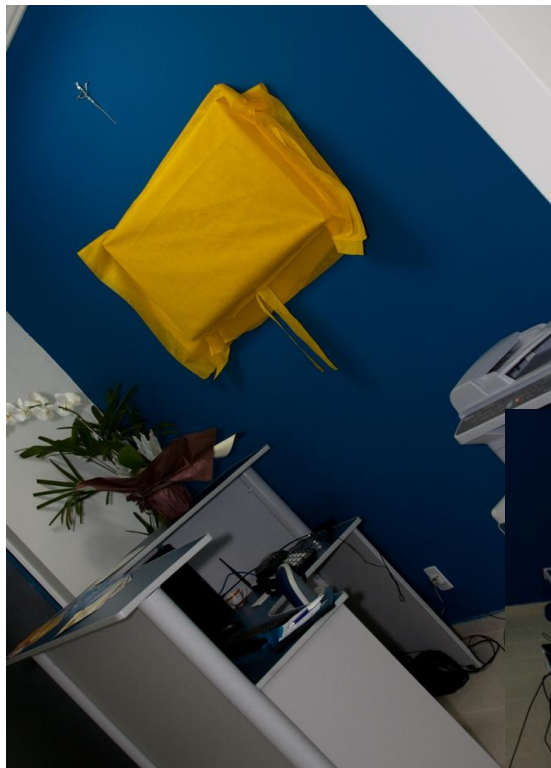


# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO





# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO





# MARKETING PARA INAUGURAÇÃO

SUCESSO EM SEU  
**EVENTO!**

