FLA Eventi

FORMAZIONE ACADEMY

MARKETING OPERATIVO FIERISTICO

ONLINE MASTERCLASS (DUE MODULI DA 2 ORE CIASCUNO)

DATA:
22 Maggio 2025

ORARIO
9.00 – 13.00

DURATA COMPLESSIVA
4 ore

COSTO

Associato
200€+iva prima iscrizione 40% di sconto dalla seconda

Non associato
240€+iva prima iscrizione 15% di sconto dalla seconda

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area manager

OBIETTIVI

Ad oggi, per effetto di globalizzazione, sovraffollamento dei mercati, dell'emergere di nuove e avanzate tecnologie, di un'assenza prolungata delle fiere stesse causata dalla pandemia, e non per ultimo delle nuove crisi che stanno destabilizzando lo scenario internazionale, la fiera è cambiata, ed è cambiata perché è cambiato l'atteggiamento di chi la frequenta.

Il profilo del visitatore non è più unico, non segue più quel percorso lineare in cui scopre, si convince, tratta e acquista. La Buyer Persona diventa tante Buyer Persona e ognuna di queste ha il suo motivo personale che la porta in fiera: c'è chi cerca la novità dell'anno, c'è chi cerca qualcuno con cui sostituire quel cliente non più affidabile, c'è chi viene a studiare il mercato... E non si può comunicare con tutti allo stesso modo. Ad ognuno il suo abito su misura.

Ma come approcciarsi alla "nuova" fiera? Il proposito del corso è di offrire spunti e soluzioni pratiche per sfruttare gli strumenti del marketing 5.0 in ambito fieristico e creare una strategia phygital ("physical" + "digital") da dispiegare sapientemente attraverso pre, in e post fiera per raccogliere – nel breve e nel lungo periodo - risultati positivi non solo in termini di vendita, ma anche e soprattutto in termini di branding e knowledge.

PROGRAMMA

INTRODUZIONE

UFFICIO FORMAZIONE
formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

- Il nuovo Customer Journey del visitatore da PRE a POST fiera
- Mi è chiaro perché sto esponendo in fiera?
- CRM: l'importanza di mantenere informazioni ordinate su prospect e clienti per ottimizzare il marketing

OBIETTIVO BRANDING

- Cucire una prima comunicazione della partecipazione in fiera su misura per clienti, clienti potenziali e clienti persi
- Come sfruttare la fiera come leva di marketing anche sui leads che non saranno presenti
- Il momento fiera: come soddisfare le aspettative mixando marketing relazionale "the Italian way" e strumenti ad innovazione tecnologica

OBIETTIVO SALES

- Come facilitare la conversione del prospect contract o retail in cliente
- Brainstorming: il valore degli strumenti di supporto alla vendita

OBIETTIVO KNOWLEDGE

- Knowledge Out: la fiera come momento per fare formazione su azienda e prodotto verso tutti gli interlocutori
- Knowledge In: saper cogliere gli input dal mercato per capire i trend e mettersi in discussion

DOCENTE

Donato Montanino https://it.linkedin.com/in/donatomontanino

Iscriviti qui

UFFICIO FORMAZIONE
formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it