



FEIRAS DE NEGÓCIO

Feiras de negócios combinam vantagens como nenhum outro evento para a promoção de seus produtos, seja visando a sua introdução em novos mercados ou o reforço da marca:

Contato direto com o público alvo

Uma feira é um espaço qualificado de publicidade pois combina várias oportunidades ao mesmo tempo onde estão presentes consumidores finais, importadores, distribuidores, representantes, mídia, etc.. É um canal de contato direto e efetivo com pessoas ou empresas receptivas e interessadas em analisar e adquirir novos produtos e serviços num ambiente já propício à realização de novos negócios e parcerias.

Avaliação dinâmica de mercado

O expositor pode avaliar no seu mercado de interesse a viabilidade de introdução de seu produto ou serviço, colher informações direto dos potenciais clientes, ver a reação e medir o interesse do consumidor final.

Análise da concorrência

Feiras de negócio reúnem empresas e marcas importantes e atuantes, são uma oportunidade ímpar de comparar produtos, técnicas e métodos que estas utilizam em seus negócios no mercado alvo assim como tomar conhecimento das novas tendências internacionais do seu segmento para avaliar o posicionamento do seu produto diante da concorrência.

A RD Consulting tem larga experiência para prover um serviço completo para uma participação de sucesso nos eventos que promovemos, desde a assessoria na remessa segura e rápida de produtos e material de divulgação, pacotes de viagem e estadia acessíveis para que o expositor tenha plena tranquilidade para se concentrar só no evento, até o trabalho de matchmaking para buscar potenciais clientes. Em algumas feiras temos uma modalidade alternativa de participação para empresas com restrição de verba de marketing internacional ou sem uma pessoa disponível na data do evento: o showcase, uma vitrine onde a empresa expõe seus produtos e nós providenciamos assistentes para distribuição de material promocional e após a feira enviamos um relatório com as empresas interessadas em negociar.