



**26 a 29 de Junho 2019**

**EXPO Center Norte**

**PAVILHÃO BRANCO E AZUL - SÃO PAULO - BRASIL**

**[WWW.ABFEXPO.COM.BR](http://www.abfexpo.com.br)**

# PLANEJE SUA PARTICIPAÇÃO!

A **ABF FRANCHISING EXPO** é a melhor oportunidade para **expor sua marca** à **potenciais investidores** e estreitar **relacionamento** com sua rede de contatos

Coloque em prática as dicas e aproveite as informações do **Guia de Marketing** para transformar a sua participação em **resultados efetivos!**



# AÇÕES PRÉ-EVENTO



## DEFINA SUAS METAS E OBJETIVOS

Para que a sua empresa tenha garantia de sucesso nas ações e possa mensurar seus resultados, recomendamos que compartilhem com a equipe os objetivos de participação na feira e definam técnicas de avaliação e qualificação do perfil do investidor que buscam:

- | **Produtos em destaque**
- | **Novidades e lançamentos**
- | **Metas de vendas**
- | **Promoções para relacionamento**
- | **Pesquisa direta com o público investidor**



## TREINE SUA EQUIPE

Aproveite essa oportunidade única para reunir-se com clientes, fornecedores e investidores do setor de franquias em um ambiente próspero para bons negócios e transforme cada interação em **resultados efetivos**.

Para isso, é muito importante que sua equipe esteja preparada para atender a todos, de acordo com os objetivos e metas estabelecidas.

- | Equipe de vendas
- | Equipe de marketing
- | Promotores contratados



## MANUAL DO EXPOSITOR

É essencial a leitura do manual do expositor e acesso ao manual online [www.manualexpositor.com.br](http://www.manualexpositor.com.br), pois neles constam informações que auxiliam durante o processo operacional para a participação na feira como:

- | **Contato com fornecedores oficiais**
- | **Solicitações de serviços adicionais (até dia 22/Maio)**
- | **Preencher e solicitar as credenciais (até 1 dia antes de ir ao CAEX)**
- | **Vincular empresas contratadas (até dia 22/Maio)**
- | **Prazos para pagamentos**
- | **Enviar projeto do seu estande para [projetos.abf@informa.com](mailto:projetos.abf@informa.com) (até dia 22/ Maio)**
- | **Encaminhar cortesias digitais para seus convidados**
- | **Acesso ao pavilhão**
- | **Período de montagem do evento**
- | **E muito mais**

Em caso de dúvidas, entre em contato com a Atendimento ao Expositor:  
+55 (11) 4632-0200 (de 2ª a 6ª - 9h às 18h) | [atendimento.abf@informa.com](mailto:atendimento.abf@informa.com)



## DIVULGUE SUA PARTICIPAÇÃO

Disponibilizamos ferramentas para você divulgar a participação da sua empresa no evento e, assim, atrair a visitação esperada para o seu estande.

Utilize os materiais gratuitos disponíveis e promova a sua participação:

| **Assinatura de e-mail**

| **Banner digital**

| **Logo do evento**

[Clique aqui](#) ou acesse nosso site [www.abfexpo.com.br](http://www.abfexpo.com.br) para fazer download dos materiais.

Se precisar de materiais em outros formatos, contate o Marketing: [giselle.leme@informa.com](mailto:giselle.leme@informa.com)

| [paula.gacek@informa.com](mailto:paula.gacek@informa.com)



## CÓDIGOS DE CONVITES CORTESIAS

A ABF Franchising Expo é um evento de bilheteria e **a compra de ingressos** pode ser feita no site da feira, ao custo de R\$70 ([www.abfexpo.com.br](http://www.abfexpo.com.br)), ou na bilheteria local, durante a realização do evento, por R\$80.

Cada expositor tem direito a 5 cortesias de acesso ao evento por m<sup>2</sup> adquirido. E para facilitar a distribuição junto aos seus convidados e potenciais investidores, disponibilizamos o **sistema de geração de códigos de cortesia digital**.

**Disponibilizaremos dentro do Manual do Expositor online acesso à ferramenta de cortesias, para você solicitar em um único ambiente todos os serviços desejados.**

Cada convidado que sua empresa contemplar com um código de cortesia, terá direito a **uma credencial gratuita com acesso a todos os dias do evento**. Para isso, ele deve realizar o pré-credenciamento por meio do site [www.abfexpo.com.br](http://www.abfexpo.com.br), apresentar na entrada do evento o comprovante e o código do convite cortesia recebido para trocar pela credencial.

Em caso de dúvidas sobre a ferramenta, entre em contato com a Atendimento ao Expositor: **+55 (11) 4632-0200 (de 2ª a 6ª - 9h às 18h) | [atendimento.abf@informa.com](mailto:atendimento.abf@informa.com)**





# AÇÕES DE MERCHANDISING

Destaque ainda mais a sua participação com as opções de merchandising propostas para atrair público ao seu estande, maior número de leads e geração de negócios.



## Pré Evento

Aproveite para antecipar seu contato com investidores e candidatos à compra de franquias.

- Banners digitais no site ABF Expo
- Divulgação na Newsletter digital do evento (Super banner + notícia da sua marca)
- Posts no Facebook para + de 20 mil seguidores



## Durante o Evento

Diferencie-se da concorrência com experimentação e mais visibilidade.

- Material no balcão de credenciamento
- Banners no hall de entrada, ruas do evento
- Totens e Adesivos de chão
- Anúncio no mapa de bolso e muito mais

Vamos juntos formatar uma proposta customizada para a sua ação.  
+55 (11) 4632-0394 | [comercial.abf@informa.com](mailto:comercial.abf@informa.com)



## ASSESSORIA DE IMPRENSA

Contamos com assessoria de imprensa para **divulgar** o evento nas **principais mídias do país**.

Aproveite mais esse recurso e aumente a **visibilidade** da sua empresa nos enviando informações sobre sua participação.

Caso conte com uma assessoria, estaremos à disposição para parcerias.

### DFREIRE Comunicação e Negócios

[www.dfreire.com.br](http://www.dfreire.com.br)

Tel. (11) 5505-8922

Contatos:

Debora Freire: [debora@dfreire.com.br](mailto:debora@dfreire.com.br)

Rafael Machado: [rafael@dfreire.com.br](mailto:rafael@dfreire.com.br)

Regina Teixeira: [regina@dfreire.com.br](mailto:regina@dfreire.com.br)

Larisa Oliveira: [larisa@dfreire.com.br](mailto:larisa@dfreire.com.br)



# CATÁLOGO DO EVENTO

Cada expositor da ABF Expo terá divulgação gratuita na lista de participantes do Guia Oficial da feira.

Para garantir que sejam publicadas informações atualizadas da sua marca, é necessário acessar o sistema RECAD (cadastro oficial das marcas associadas à ABF) e **validar as informações do seu cadastro até o dia 12 de Abril de 2019.**

Acesse o RECAD através do menu **Central do Associado no site da ABF** [www.abf.com.br](http://www.abf.com.br).

Ou pelo link direto: <https://central.portaldofranchising.com.br/login?ReturnUrl=%2f>

Em caso de dúvidas, entre em contato pelo e-mail: [inteligencia@abf.com.br](mailto:inteligencia@abf.com.br)

A produção e a publicação do Guia Oficial serão realizadas pela Editora Lamonica, caso tenha interesse em contratar anúncio ou ampliar seu destaque neste material, contate: (11) 3256-4696 / 3214-5938.

## IMPORTANTE:

\* O expositor deve atualizar suas informações no RECAD até o prazo de 1º de maio para que fiquem disponíveis corretamente no catálogo. As atualizações realizadas após o prazo permanecerão apenas no sistema RECAD da ABF.



# AÇÕES DURANTE O EVENTO



## ATRAÇÕES PROGRAMADAS

Aproveite a realização da feira para programar ações interativas em seu estande, atraindo o interesse dos investidores presentes no evento;

Promova apresentações de cases de sucesso;

Traga presenças representativas do setor em que você atua;

Realize workshops sobre as tendências do seu negócio;

Ofereça consultorias aos investidores que desejam conhecer melhor sua marca;

Realize sorteios com brindes para os seus principais contatos/clientes.

Para que possamos divulgar as suas atrações antecipadamente, envie um e-mail para:

[giselle.leme@informa.com](mailto:giselle.leme@informa.com) | [paula.gacek@informa.com](mailto:paula.gacek@informa.com)



## REUNIÕES E BONS NEGÓCIOS

Além da excelente visibilidade para sua empresa, inicie grandes negócios na feira:

- | Agende reuniões com clientes potenciais durante o evento;
- | Tenha em mãos estatísticas e informações sobre resultados do seu negócio;
- | Crie materiais atrativos de apoio à vendas para sua equipe;
- | Utilize recursos inovadores para destacar seus produtos e benefícios;
- | A força da sua equipe está também na preparação prévia à realização da feira.



## SEU ESTANDE E INTERAÇÕES

Todos os contatos feitos no evento são importantes, mesmo que não gerem uma negociação imediata. Por isso recomendamos:

- | **Coordene a sua equipe para atender a demanda de visitação durante todo o evento;**
- | **Ofereça um ambiente convidativo para bons negócios;**
- | **Contrate o leitor óptico e registre os visitantes do seu estande para ações futuras.**

Solicite nossa lista de fornecedores oficiais para contratações de serviços adicionais para seu estande, com o Atendimento ao Expositor:

+55 (11) 4632-0394 | [comercial.abf@informa.com](mailto:comercial.abf@informa.com)



## SALA DE IMPRENSA

Aproveite a presença de jornalistas e formadores de opinião do setor reunidos durante os 4 dias de realização da feira.

Prepare releases ou folders sobre a sua empresa e lançamentos que apresentarão no evento e disponibilize este material na sala de imprensa.

Uma [ação simples](#) que poderá [gerar contato direto com as mídias do setor e visibilidade](#) da sua marca para todo o mercado.

## REDES SOCIAIS

Publique sobre sua participação durante a feira, monitore continuamente as atualizações das fanpages da ABF Expo nas redes sociais (Facebook e LinkedIn) e compartilhe as notícias geradas sobre o evento com o seu grupo de seguidores.

Uma iniciativa que promoverá o crescimento do público qualificado no evento e o interesse pelos seus negócios.





## APLICATIVO ABF CONNECT

Este aplicativo conecta os eventos da ABF - Associação Brasileira de Franchising com seus participantes.

Baixe gratuitamente na loja do seu celular, disponível para a plataforma iOS e Android, e confira nele toda a programação dos eventos ABF Expo e ABF Franchising Week!



- | Lista de expositores confirmados
- | Galeria de Fotos
- | Notícias do evento
- | Minha agenda
- | E muito mais



# AÇÕES PÓS-EVENTO



## FECHAMENTO

Aproveite os contatos gerados por sua equipe e elabore um plano de ações após o evento.

- | Envie uma mensagem de agradecimento pela visita ao seu estande;
- | Agende uma reunião de negócios com os investidores mais interessados;
- | Apresente sua proposta com um material atrativo de apoio à vendas;
- | Pesquise e entenda os motivos dos contatos que demonstraram menor interesse;
- | Busque alternativas de negociação para cada objeção apresentada;
- | Utilize recursos diferenciados para promover o sucesso das suas negociações.



## REUNIÃO DE AVALIAÇÃO

É muito importante reunir as impressões e casos de sucessos vivenciados pela sua empresa durante o evento para que torne a sua participação melhor e mais produtiva a cada ano.

- | Ouça todos os envolvidos afim de entender os diferentes pontos de vista sobre as ações executadas pela empresa;
- | Registre as impressões coletadas e elabore um plano de desenvolvimento alinhado as suas necessidades;
- | Reconheça os esforços, comprometimento e bons resultados da sua equipe;
- | Premie os destaques em excelência de atendimento e atingimento de metas.



## CONTATOS E NEGÓCIOS

Tão importante quanto participar do evento é dar seguimento aos contatos gerados.

Aproveite por completo os recursos e resultados que a feira pode lhe proporcionar.

- | Estabeleça um contato próximo com os profissionais que visitaram seu estande
- | Acione os contatos gerados para desenvolver parcerias efetivas

## MANTER RELACIONAMENTO

Muitas oportunidades de negócios são geradas a partir da confiança estabelecida na Feira.

Aproveite cada contato gerado, coloque em prática a estratégia da sua empresa para que ótimos resultados sejam frutos de bons relacionamentos.



# CHECK LIST DO EVENTO

## 1. Estande

- Acessar o Manual do Expositor online  
*(utilizar seu login e senha recebidos por e-mail)*
- Projetar seu estande com capricho e inovações para concorrer aos Prêmios Design de Estande e Estande Sustentável da ABF
- Enviar documentos do projeto para o e-mail [projetos.abf@informa.com](mailto:projetos.abf@informa.com)

## 2. Contratar:

- Montagem do estande
- Serviço de segurança
- Serviço de limpeza
- Serviço de buffet
- Recepcionistas
- Mobiliário e decoração para o estande
- Leitor óptico de credenciais / coletor de dados
- Preencher os formulários obrigatórios da feira
- Solicitar e efetuar o pagamento dos serviços adicionais

## 3. Divulgação

- Enviar os códigos cortesias aos seus convidados
- Enviar e-mail marketing de divulgação da feira para os seus contatos

- Preencher/atualizar os dados da sua empresa no RECAD - ABF para constar no Guia Oficial da feira
- Enviar releases sobre a sua participação na feira, com as novidades que serão apresentadas, para a assessoria de imprensa do evento
- Providenciar material de divulgação da sua empresa para deixar em seu estande (folhetos, cartões de visita, brindes etc.)

## 4. Equipe

- Selecionar e treinar a equipe que trabalhará no estande
- Solicitar credenciais para sua equipe
- Garantir o transporte e a hospedagem da equipe  
*(aproveitar os descontos da agência e cia aérea oficiais da feira)*

## 5. Outros

---

---

**Em caso de dúvidas contate o Atendimento ao Expositor:**

+55 (11) 4632-0394 (de 2ª a 6ª - 9h às 18h) |

[comercial.abf@informa.com](mailto:comercial.abf@informa.com)



## CONTATOS DA EQUIPE ABF EXPO

### ATENDIMENTO AO EXPOSITOR:

priscila.alves@informa.com | (11) 4632-0394

### OPERACIONAL:

ricardo.ozores@informa.com | 11 4632-0333

### FINANCEIRO:

cobrancabts@informa.com | 11 4632-0423 |  
11 4632-0229 | 11 4632-0449

### COMERCIAL:

luciele.rosa@informa.com | 11 4632-0264  
carla.ramhold@informa.com | 11 4632-0394  
karina.silva@informa.com | 11 4632- 0251  
isabel.carlos@informa.com | 11 4632-0243  
geovana.almeida@informa.com | 11 4632-0298

### ASSESSORIA DE IMPRENSA

#### DFREIRE

debora@dfreire.com.br | (11) 5505-8922  
rafael@dfreire.com.br  
regina@dfreire.com.br

### MARKETING:

giselle.leme@informa.com | 11 4632-0287  
paula.gacek@informa.com | 11 4632-0386  
danilo.zappala@informa.com | 11 4632-0333



**EXECUTE ESSAS AÇÕES E  
POTENCIALIZE SEUS RESULTADOS**

***BONS NEGÓCIOS!***







FRANCHISING  
**EXPO**  
*2019*