

IMPACTO E RESULTADOS DOS EVENTOS COM FOCO EM GERAÇÃO DE NEGÓCIOS NO ESTADO DE SÃO PAULO



Características do Estudo



- ▶ Pesquisa* realizada pela **NewSense** sob encomenda da **UBRAFE** e seus associados e que analisa dados relativos aos principais participantes (promotores, expositores e visitantes), a importância do setor e seu impacto na geração de negócios no mercado.

** A coleta de dados ocorreu em Setembro/Octubro de 2019 junto aos vários públicos e utilizou dados secundários dos calendários da **UBRAFE** e dos eventos monitorados pelo **São Paulo Convention Bureau** nos anos de 2017 e 2018, bem como informações do **SPTuris** e outros agentes no período. Inclui as principais feiras de negócios do Estado e também congressos com mais de 500 participantes e não inclui eventos do agronegócio.*

Principais Pontos do Estudo

Marketing Face to Face ou Live Marketing são sinônimos de eventos com foco na geração de negócios otimizando a verba investida com um **altíssimo fator de retorno**

Estes eventos são fundamentais para realização de **novos relacionamentos comerciais, geração de ideias** e apresentações de novos produtos/serviços entre todos os públicos envolvidos

1

2

3

4

5

Eventos de negócios se apresentam como uma das **principais ferramentas de marketing** e relacionamento à disposição das marcas e empresas para seus objetivos de relacionamento, imagem e vendas

O setor de eventos tem um **alto impacto no desenvolvimento econômico** brasileiro, sendo um vetor na realização de negócios de grande parte dos diversos setores da economia

Apresentam um alto índice de engajamento entre participantes e propiciam um relacionamento com integridade e a geração de **conexão emocional entre marcas e pessoas**

Volume de Negócios Gerados por Eventos

- ▶ Valor* do Impacto anual na Economia Brasileira na geração de resultados para as empresas expositoras dos eventos:

R\$ 305 Bilhões de Reais

O equivalente a 4,6% do PIB Nacional



Valor total
gerado de negócios

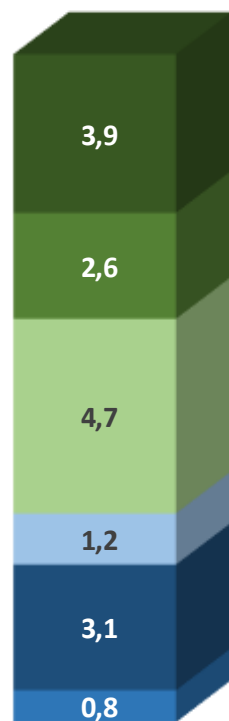


** Estes valores foram gerados em eventos de negócios realizados no Estado de São Paulo*

Volume de Investimentos no Setor de Eventos = R\$ 16,3 bilhões/ano

- ▶ O setor de eventos de negócios investe para propiciar a geração de negócios para outros setores, é um **vetor de DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**
- ▶ Somente no estado de SP foram investidos por **EXPOSITORES e VISITANTES** quase **R\$ 16,3 BILHÕES** de reais com foco na geração de negócios através de eventos. **Participar de eventos faz a economia “girar”**
- ▶ **AMPLA CAPILARIDADE** :englobando infraestrutura / serviços / hospedagem gastronomia / transporte / logística / promoções e marketing e outras áreas
- ▶ É um forte ator da **ECONOMIA CRIATIVA** pois **além de negócios gera IDEIAS**

Volume de Investimentos no Setor de Eventos = R\$ 16,3 bilhões/ano



investimento nos promotores

investimentos nos montadores

outros investimentos expositor

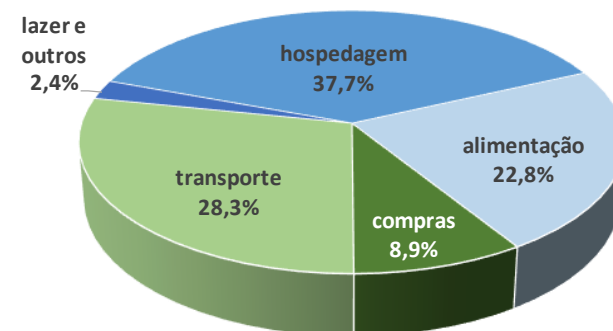
equipe, serviços, logística, hospedagem,
alimentação, transporte, promoção etc.

gastos visitantes locais

gastos locais visitantes viajantes

outros gastos visitantes viajantes

% dos gastos dos viajantes
visitantes e expositores



Principais Números dos Eventos com foco na Geração de Negócios no Estado de São Paulo



8,2 MILHÕES

DE VISITANTES (MÉDIA POR ANO)



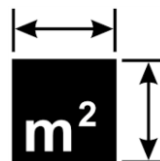
66,5 mil

EXPOSITORES/empresas
PARTICIPANDO DOS EVENTOS



742 EVENTOS

DE GRANDE PORTE (FEIRAS DE
NEGÓCIOS E CONGRESSOS COM STANDS
E MAIS DE 500 PARTICIPANTES)
MÉDIA DE 11,5 MIL/EVENTO



3 Milhões M²

COMERCIALIZADOS POR ESTES
EVENTOS NOS PRINCIPAIS
PAVILHÕES/CENTROS DE EVENTOS
E GRANDES HOTÉIS DO ESTADO SP

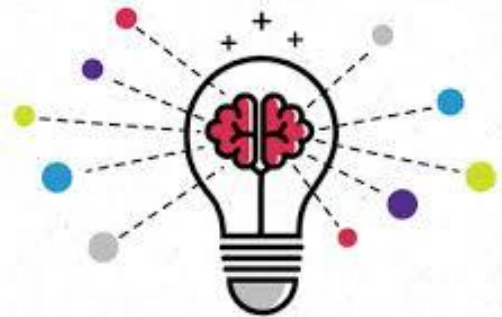
“Fazer a Economia girar....”

- ▶ Existe um **FATOR DE GERAÇÃO DE NEGÓCIOS** que potencializa a participação de empresas em **eventos**



R\$ 1 = R\$ 35

Cada R\$1,00 investido por empresas em eventos com foco em negócios resultou em um alto retorno e gerou vendas R\$ 35,00 para as empresas expositoras.



“Fazer as pessoas terem Ideias...”

Os eventos tem uma relevância muito grande para todos os participantes , existe portanto um **FATOR DE GERAÇÃO DE INSIGHTS**:

- ▶ **2 em cada 3** visitantes TIVERAM NOVAS IDEIAS para seus negócios durante a participação em eventos
- ▶ **8 em cada 10 visitantes** conheceram NOVOS FORNECEDORES ou NOVAS TECNOLOGIAS durante a participação em eventos
- ▶ **3 em cada 4 visitantes** dão notas 8, 9 ou 10 para a importância dos eventos em sua vida profissional



Algumas tendências identificadas na análise desta pesquisa da UBRAFE

1

RELEVÂNCIA
DO CONTEÚDO



2

QUALIFICAÇÃO
DA AUDIÊNCIA



3

CONFIANÇA NO
MARKETING
FACE TO FACE





1. Relevância do Conteúdo

- ▶ Existe uma convergência na realização de eventos com foco na geração de negócios e em paralelo a realização de congressos/seminários/rodadas de negócio para disseminar novos conceitos e teorias
- ▶ Os visitantes querem receber novas ideias e conhecer tendências para os seus negócios e este é um ambiente muito propício a isso
- ▶ A otimização de tempo e deslocamento possibilitada pelos eventos é fundamental para o novo ambiente de negócios

2. Qualificação da Audiência



- ▶ Durante a crise econômica as empresas buscaram otimizações
- ▶ Desta forma a participação em eventos com foco na geração de negócios contribuiu na busca desta otimização de recursos.
- ▶ A qualificação da visitação foi um dos resultados desta tendência.
- ▶ Reduziram-se as equipes mas se potencializou novas receitas e ideias
- ▶ Participar de eventos de negócios se demonstrou extremamente eficaz .

3. Confiança no *Marketing Face to Face*



- ▶ As sinergias resultantes das participações tanto entre expositores e visitantes como no networking entre eles não pode ser quantificada
- ▶ Mas com certeza coloca o marketing *Face To Face* como uma poderosa forma de gerar confiança pessoal em relacionamentos comerciais
- ▶ Combate um mundo que sofre com a falta de integridade em algumas relações e informações disseminadas através dos canais digitais

OBRIGADO!

