

e-book

Como participar de feiras e eventos de franquia e ser efetivo



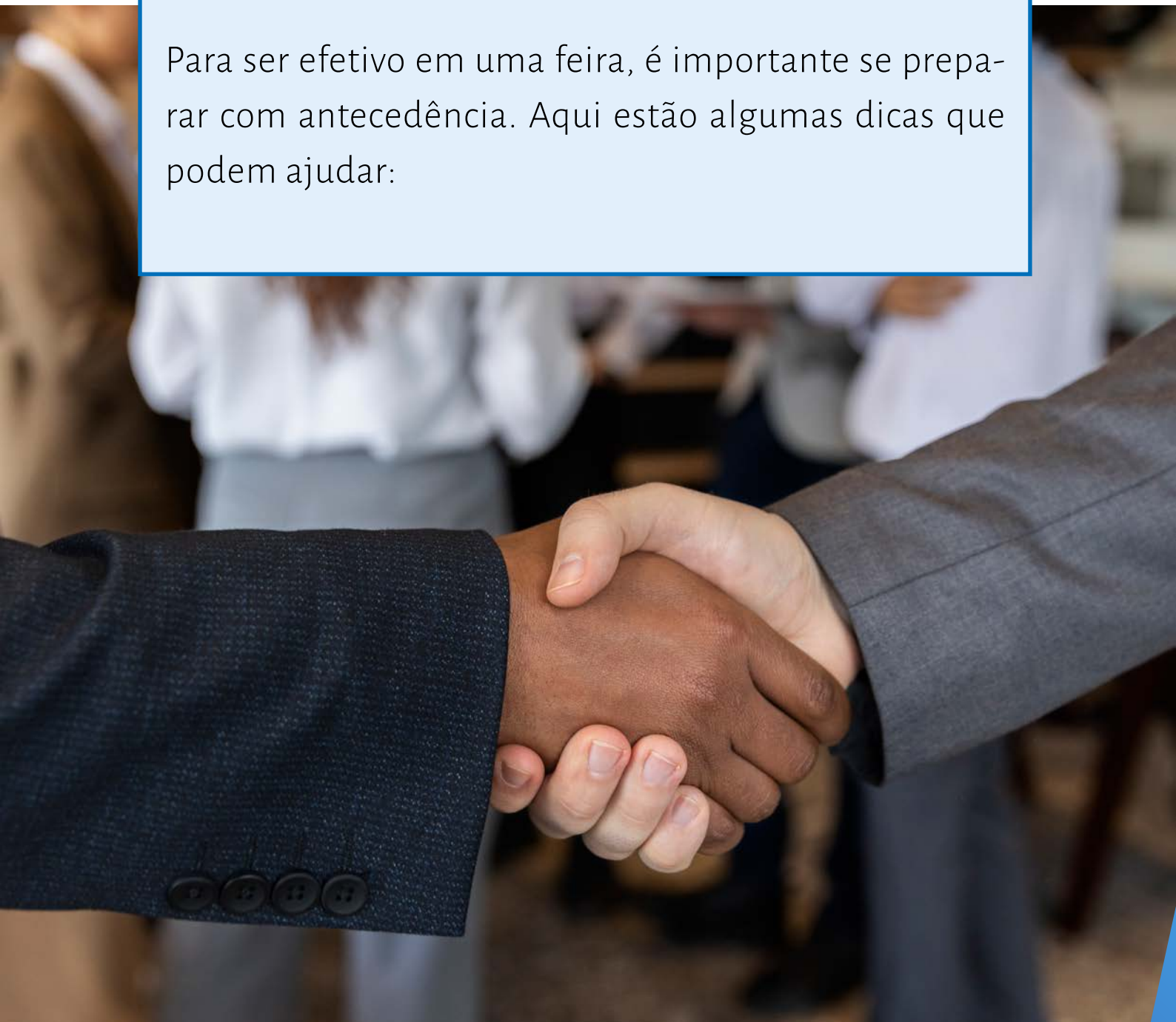
SEBRAE

Sumário

| | |
|---|----|
| 1) Escolha a feira certa | 04 |
| 2) Defina seus objetivos | 08 |
| 3) Prepare sua equipe | 12 |
| 4) Desenvolva uma estratégia de marketing | 14 |
| 5) Mantenha contato | 17 |

Participar de feiras pode ser uma excelente oportunidade para promover a sua franquia e negócio, aumentar a visibilidade da sua marca, prospectar candidatos a franquia e fornecedores, além de se manter atualizado sobre as tendências do mercado.

Para ser efetivo em uma feira, é importante se preparar com antecedência. Aqui estão algumas dicas que podem ajudar:





1) Escolha a feira certa

No Brasil, existem várias feiras de negócios voltadas para o segmento de franquias.

Algumas das principais são:

▪ **ABF Franchising Expo:**

Considerada a maior feira de franquias da América Latina, a ABF Franchising Expo é realizada anualmente em São Paulo. A feira é organizada pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) e reúne diversas marcas de franquias, além de oferecer palestras e workshops para os visitantes, com uma estimativa de 60 mil participantes.



▪ **Expo Franchising ABF Rio:**



Realizada pela ABF, a Expo Franchising ABF Rio é outra grande feira de franquias no Brasil. O evento acontece anualmente no Rio de Janeiro.

▪ **Feira do Empreendedor:**



Organizada pelo Sebrae, a Feira do Empreendedor é realizada em várias cidades do país e tem como objetivo oferecer informações e oportunidades para quem deseja abrir um negócio próprio, incluindo o segmento de franquias.

▪ **Franchise4U:**



Com um formato diferente das demais feiras, a Franchise4U é uma feira de franquias que acontece em formato de speed dating (agendamento rápido). Nela, os empreendedores interessados em abrir uma franquia têm a oportunidade de conhecer várias marcas em um curto espaço de tempo. O número de participantes é menor, porém mais qualificado, uma vez que escolhem antecipadamente a marca ou a franquia que querem conhecer. São agendadas reuniões individuais de apresentação de cada projeto de franquias.

▪ **Expo Franquias Nordeste:**

Realizada em Fortaleza, a Expo Franquias Nordeste é uma feira de franquias que reúne marcas de diversos segmentos, desde alimentação e beleza até educação e serviços.



Para os franqueadores que têm interesse em ganhar conhecimento e experiência internacional ou ainda expandir seus negócios em outros continentes, vale a visita e participação em feiras de franquias em outros países.

As feiras internacionais de franquia também são importantes para empresários e investidores que desejam conhecer novas marcas, tendências e oportunidades de negócios.

Algumas das principais feiras internacionais de franquia são:

▪ **International Franchise Expo (IFE):**

realizada anualmente em Nova York, a IFE é considerada uma das maiores feiras de franquias do mundo.



▪ **Franchise Expo Paris:**

Organizada anualmente em Paris, na França, a Franchise Expo Paris é a maior feira de franquias da Europa. Ela reúne mais de 500 marcas expositoras e atrai visitantes de vários países.



▪ **Franchise Asia Philippines:**

Realizada nas Filipinas, a Franchise Asia Philippines é uma das principais feiras de franquias da Ásia. Ela reúne marcas locais e internacionais e oferece diversas oportunidades de negócios na região.



▪ **Gulf Franchise Expo:**

Realizada em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, a Gulf Franchise Expo é uma das principais feiras de franquias do Oriente Médio.



▪ **Franchising & Licensing Asia (FLAsia):**

Realizada em Cingapura, a FLAsia é uma das principais feiras de franquias da Ásia-Pacífico.





2) Defina seus objetivos

Objetivos para o franqueador (**expositor**)

Antes de participar de uma feira, é importante definir o que você espera obter dela.

Os objetivos do franqueador ao participar de feiras de franquias são geralmente relacionados à expansão da marca e captação de novos franqueados. Algumas das principais razões para um franqueador participar de feiras de franquias são:



1) Aumentar a visibilidade da marca: a participação em feiras de franquias pode aumentar a visibilidade da marca e chamar a atenção de potenciais investidores. É uma oportunidade para o franqueador apresentar sua marca, produtos ou serviços e mostrar as vantagens de se tornar um franqueado.



2) Identificar novos leads: as feiras de franquias são um local onde pessoas interessadas em abrir um negócio próprio, muitas vezes já com capital para investimento, buscam por oportunidades de negócios. Ao participar de uma feira, o franqueador tem acesso a muitos potenciais franqueados, podendo identificar leads interessados em sua marca.



3) Expandir a rede de franquias: ao identificar leads interessados, o franqueador pode iniciar conversas para expandir sua rede de franquias. As feiras de franquias são uma oportunidade para o franqueador apresentar o modelo de negócio, os benefícios de se tornar um franqueado e as vantagens da marca.



4) Compartilhar conhecimento e experiência: muitas feiras de franquias oferecem palestras e workshops, sendo uma oportunidade para o franqueador compartilhar conhecimento e experiência na área de franchising, atraindo potenciais investidores e consolidando sua marca no mercado.

O que o **visitante** espera encontrar em uma Feira?

Para o visitante, participar de uma feira de franquias pode ter diversos objetivos, dependendo do perfil do investidor ou empresário. Algumas das principais razões para participar de uma feira de franquias são:

- 1) Conhecer novas marcas e oportunidades de negócios:** uma das principais vantagens de participar de uma feira de franquias é ter acesso a diversas marcas de diferentes setores e países em um só lugar. Isso permite que o investidor conheça novas oportunidades de negócios e avalie as possibilidades de investimento.
- 2) Fazer networking:** outra vantagem de participar de uma feira de franquias é ter a oportunidade de conhecer outros investidores e empresários do mesmo ramo de atuação. Isso pode abrir portas para novas parcerias e negócios no futuro.
- 3) Obter informações sobre o mercado:** as feiras de franquias também oferecem palestras, workshops e outras atividades que permitem aos visitantes obter informações e tendências do mercado de franquias. Isso pode ajudar os investidores a tomar decisões mais embasadas sobre seus negócios.

4) Negociar condições especiais: muitas marcas oferecem condições especiais de investimento durante as feiras de franquias, como descontos e benefícios exclusivos. Participar de uma feira pode, portanto, ser uma oportunidade para fechar negócios vantajosos.





3) Prepare sua equipe

Preparar a equipe para expor em uma feira de franquias é essencial para garantir o sucesso do evento e atrair potenciais investidores para a marca. Algumas dicas para preparar sua equipe são:

Treinamento prévio: é importante que todos os membros da equipe estejam familiarizados com a marca, o modelo de negócio e os produtos ou serviços oferecidos. Antes da feira, ofereça treinamentos para a equipe para que eles estejam preparados para responder às perguntas e apresentar a marca de forma clara e objetiva.

Definir objetivos claros: é importante que a equipe tenha uma meta clara de quantos leads esperam gerar durante a feira e quais as ações que serão tomadas para alcançá-la. Ter objetivos claros ajudará a manter a equipe motivada e focada durante o evento.

Comunicar-se de forma clara: a equipe deve estar preparada para se comunicar de forma clara e objetiva com os visitantes da feira. Certifique-se de que todos os membros da equipe saibam como apresentar a marca e os produtos ou serviços oferecidos, e estejam preparados para responder a perguntas e apresentar os benefícios de se tornar um franqueado.

Preparar materiais de divulgação: a equipe deve estar munida de materiais de divulgação da marca, como folders, catálogos e brindes. Certifique-se de que esses materiais estejam atualizados e bem apresentados, de forma a chamar a atenção dos visitantes da feira.

Vestir-se de forma profissional: a equipe deve estar vestida de forma profissional e uniformizada, de forma a transmitir uma imagem positiva e confiável da marca.





4) Desenvolva uma estratégia de marketing:

Para que a participação na feira seja efetiva, é importante que seja desenvolvida uma estratégia de marketing que ajude a destacar a marca e atrair a atenção dos visitantes da feira. Algumas das estratégias de marketing que podem ser desenvolvidas são:

Criar uma presença visual impactante: a presença visual é uma das principais formas de chamar a atenção dos visitantes da feira. O estande do franqueador deve ser bem iluminado, com materiais de divulgação e informações visuais que destaquem a marca e os produtos ou serviços oferecidos.

Oferecer brindes: brindes são uma ótima maneira de chamar a atenção dos visitantes da feira e deixar uma lembrança positiva da marca. Os brindes devem estar relacionados à marca e ao modelo de negócio, e ser úteis para os visitantes.

Participar de palestras e workshops: o franqueador pode aproveitar essas oportunidades para participar de palestras e workshops e compartilhar conhecimentos sobre o mercado de franchising, atraindo potenciais investidores.

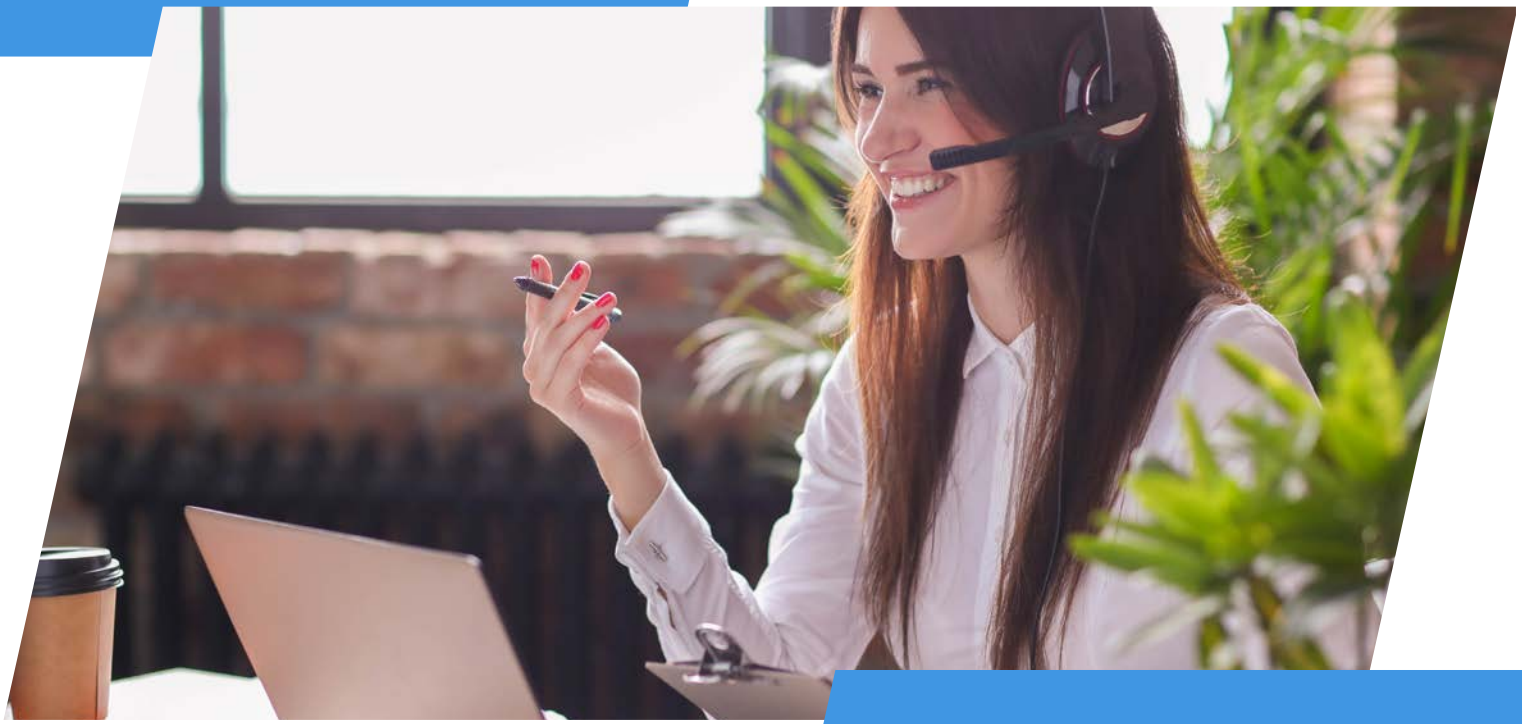
Divulgar a participação na feira: é importante que o franqueador divulgue sua participação na feira com antecedência, para que os potenciais investidores saibam que a marca estará presente no evento. As redes sociais são uma ótima ferramenta para divulgar a participação na feira e gerar engajamento com o público.



Realizar ações promocionais: ações promocionais podem ajudar a atrair a atenção dos visitantes da feira e gerar mais leads. Promoções como descontos na taxa de franquia ou brindes especiais para quem se tornar um franqueado podem ser oferecidos durante o evento.

É importante que a estratégia esteja alinhada com os objetivos da marca e do evento, e que seja desenvolvida com antecedência para garantir que todos os materiais e ações estejam prontos para o dia do evento.





5) Mantenha contato

Uma vez que a feira terminar, é importante manter contato com os visitantes que se interessaram pela sua empresa.

Fazer follow-up com os leads: após a feira, é importante fazer follow-up com todos os leads gerados, seja por telefone ou e-mail, agradecendo a visita e oferecendo mais informações sobre a marca e o modelo de negócio. Esse acompanhamento pode ser crucial para transformar leads em franqueados.

Certifique-se de ter um sistema de acompanhamento eficiente para transformar leads em clientes.

Lembre-se de que as feiras são uma excelente oportunidade para promover sua empresa e expandir seus contatos. Com a preparação adequada e uma estratégia eficaz, você pode obter excelentes resultados.



