



La comunicazione aziendale a Simac Tanning Tech

Data:
Gennaio 2016

Autore
Raffaella Pollini



Nulla è impossibile per un imprenditore

2

Ogni giorno vi confrontate con

La produzione, *la ricerca di nuovi prodotti e nuovi servizi*

I clienti, *quelli che pagano e quelli che non pagano*

La burocrazia, *per fare un nuovo capannone ci vogliono 12 mesi e migliaia di euro oltre a carte bollate*

Gli agenti e distributori, *quelli bravi e quelli furbi*

Le banche!

Eppure ogni giorno aprite le porte delle vostre fabbriche

E vendete i vostri prodotti nel mondo

Nulla è impossibile ma ...

Dobbiamo continuare a lavorare sulla comunicazione



Cosa vuol dire

Essere in fiera e avere la miglior macchina al mondo

NON BASTA!



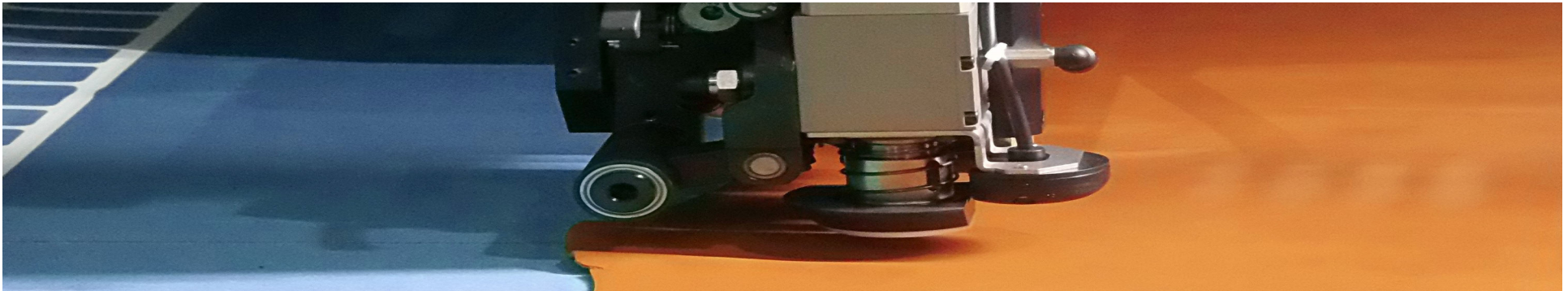
**Voi lo sapete e
Simac Tanning Tech
vi aiuta**

Come si comunica in fiera

OBIETTIVI

Tutte le attività di comunicazione e promozione dei prodotti in fiera hanno come obiettivi:

1. Far conoscere a clienti, agenti e operatori del settore le novità tecnologiche presenti in fiera
2. Misurare il grado di soddisfazione del cliente
3. Aumentare le occasioni di business
4. Incontrare gli esperti del settore
5. Confrontarsi con la concorrenza
6. Integrare gli altri strumenti di marketing, quali internet, il marketing diretto e la vendita personale



A cosa serve la fiera

- La fiera è il punto di incontro tra domanda e offerta.
Nel nostro caso in parte domanda e offerta sono contemporaneamente in fiera, grazie alla contiguità con Lineapelle.
- Le esposizioni offrono una piattaforma interattiva contribuendo allo sviluppo dei mercati
- Sono lo spazio di confronto commerciale
- Offrono una visione d'insieme del mercato
- Consentono le transazioni di beni, servizi e informazioni
- Sono occasione di trasparenza nel rapporto diretto con il cliente.
Se ci comportiamo coerentemente a livello commerciale e in modo etico ne avremo un vantaggio per la nostra azienda e per tutto il settore

Chi è il visitatore della fiera

- Utente intensivo
 - Utilizza le fiere come importante fonte di informazioni, in particolare per rimanere al corrente degli ultimi sviluppi del mercato
 - E' altamente comunicativo, si avvale di queste manifestazioni come importante rete di contatto e consulenza
 - Partecipa in media a 20 esposizioni l'anno e ogni visita è pianificata nei minimi particolari
 - A differenza degli altri tipi, tende a concludere le transazioni di vendita in fiera
- Utente con interessi speciali
 - Prepara accuratamente la partecipazione alla fiera e sfrutta appieno la visita alla manifestazione valutando attentamente prodotti o servizi
 - Non conclude affari direttamente durante l'evento
- Visitatore-osservatore
 - Sfrutta le fiere specializzate principalmente come strumento per l'osservazione del mercato
 - Ha pochi contatti con gli espositori e non ha intenzione di acquistare
- Utente pragmatico
 - Non ha obiettivi specifici, come ad es. trattare affari o concludere acquisti
 - Presenta un atteggiamento passivo, raramente si trattiene più di un giorno ed è interessato ad altre fonti di informazione



Quale ruolo ricopre la fiera nella classifica degli strumenti di comunicazione per l'azienda

- 1) Sito web
- 2) Fiera
- 3) Forza vendita
- 4) Direct mailing

Cosa vuol dire migliorare la visibilità

L'impegno dell'azienda è principalmente concentrato su:

a) produzione della macchina



b) allestimento stand



**MA DOVE SI TROVA E COME SI FA
LA COMUNICAZIONE?**

10 cose da fare

1. Un invito diretto al vostro interlocutore e personalizzato mai generico almeno per quei clienti o potenziali clienti importanti. *Anche una telefonata in più a volte allunga la vita e può aumentare gli ordini*
2. Una buona comunicazione della propria presenza in fiera sul sito
3. Un buon allestimento curato, che valorizzi un pezzo del vostro catalogo, quello più nuovo e più caratterizzante *non serve portare tutta la produzione in fiera*
4. Una buona grafica, far capire chi siete in modo immediato
5. Uno spazio di accoglienza, *non lasciate che il visitatore entri vaghi da solo per lo stand e esca senza aver parlato con nessuno dell'azienda*
6. Un processo di registrazione di chi entra in stand per monitorare e acquisire una mailing
7. Evitare il patchwork di foglietti stampati con il computer e attaccati alle pareti con lo scotch. *Pensate prima cosa volete dire e create un'immagine coordinata*
8. Un catalogo ben fatto, con immagini e foto ben fatte *(non risparmiate sul fotografo)*
9. Un'area relativamente riservata per accogliere i clienti e finalizzare la trattativa
10. Al ritorno in azienda scrivere subito a tutti coloro che hanno visitato lo stand per ringraziarli e per dare seguito al contatto

Chi si occupa della comunicazione in azienda

1. L' agente

1. Ma siamo sicuri che lui riesca a trasferire tutti i messaggi che sottendono al vostro lavoro?
2. Parla a nome dell' azienda o a nome suo?
3. Se rappresenta voi e altri non necessariamente i messaggi sono gli stessi

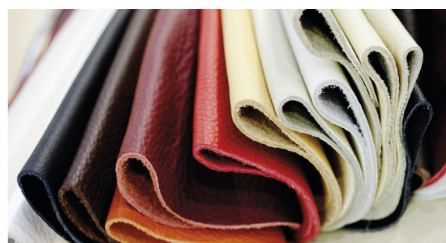
2. Voi

1. Ma quanto tempo dedicate a questa attività?
2. Quali sono gli strumenti che avete a disposizione?
3. Su cosa puntate ?
 1. Pubblicità sulle testate di settore – cosa pubblicizzate
 2. Sito internet
 3. Catalogo /listino
 4. Allestimento dello stand
 5. Immagine coordinata stesso logo sempre sulle macchine, sulla carta da lettera, sulle tute degli operai etc
 6. Social media
 7. Direct marketing, mailing dei clienti, invio di comunicazioni continue etc

Come si comunica in fiera

STRUMENTI

12



Nell'ottica di una sempre maggiore armonizzazione della comunicazione di Simac Tanning Tech, l' Organizzazione offre concrete opportunità di immagine per valorizzare al meglio la presenza in fiera, mettendo a disposizione delle aziende una serie di strumenti



MIGLIORARE LA VISIBILITÀ **PRIMA, DURANTE E DOPO** LA FIERA



Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – prima della fiera

13

LA FIRMA ELETTRONICA



La firma elettronica ufficiale può essere facilmente inserita nel corpo della propria mail, per ricordare a tutti i propri clienti e interlocutori quotidiani l'appuntamento con la manifestazione più importante del settore.

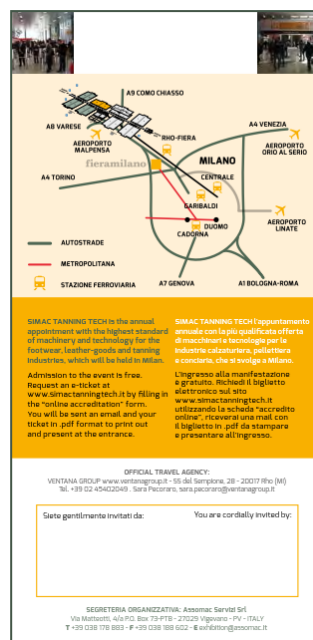
VANTAGGI

- aumenta la comunicazione ai propri clienti
- rafforza la visibilità prima della fiera

Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – prima della fiera

14

L' INVITO E L' ADESIVO



Per invitare i propri clienti alla manifestazione, fornendo informazioni su come arrivare e contatti utili a cui far riferimento.



VANTAGGI

- rafforza il rapporto di fiducia con i propri clienti
- si diventa punto di riferimento per la visita in fiera

Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – prima della fiera

15

SITO INTERNET AZIENDALE

Simac Tanning Tech suggerisce di utilizzare il sito internet aziendale per aumentare la comunicazione della propria presenza in fiera, fornendo informazioni e dettagli che creano aspettativa.



VANTAGGI

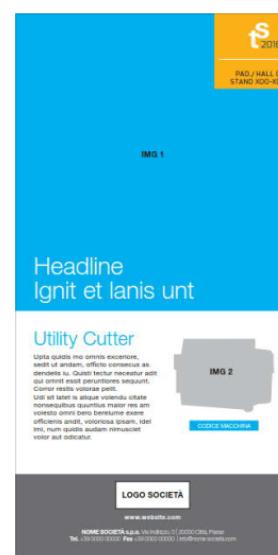
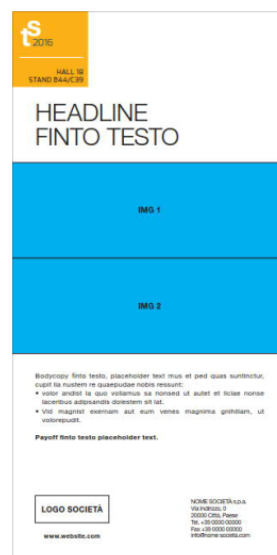
- aumenta la visibilità presso potenziali clienti
- si rafforza il rapporto con clienti già acquisiti

Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – durante la fiera

16

PAGINA PUBBLICITARIA ALL' INTERNO DELLA GUIDA VISITATORE

con la possibilità di scegliere tra pagina singola o pagina doppia



VANTAGGI

Grande visibilità tra i visitatori non ancora clienti



Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – durante la fiera

L'IMMAGINE SULLO STAND



Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – durante la fiera

18

LE ATTIVITÀ IN STAND

È necessario attrarre
i vostri clienti abituali e potenziali
al vostro stand



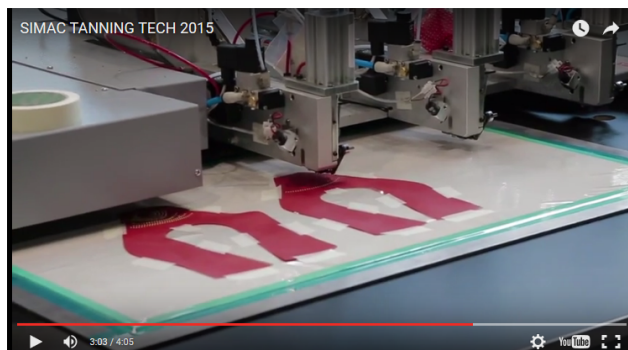
Non importa se comprano, se hanno già
comprato o se non compreranno mai

L'importante è che si sentano in obbligo di
venire a trovarvi

Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – oltre la fiera

19

FIERA VIRTUALE PER TUTTO L'ANNO



Il video realizzato in fiera con le immagini del vostro stand verrà pubblicato sui canali web ufficiali di Simac Tanning Tech, e che potrà essere condiviso sui vostri canali online.

VANTAGGI

- La fiera non dura solo tre giorni ma offre l'opportunità di presentare la vostra immagine sul web tutto l'anno attraverso il sito di Simac Tanning Tech e il sito aziendale
- avere visibilità nel tempo

Simac Tanning Tech aiuta la tua comunicazione – dopo la fiera

20

VIDEO UFFICIALE

Il video ufficiale realizzato in fiera sarà pubblicato sui canali web ufficiali di Simac Tanning Tech, potenzialmente visibile a migliaia di utenti online.



Si tratta di una grande opportunità per far vivere la fiera tutto l'anno.

<https://www.youtube.com/watch?v=njFneSGLQH0>

VANTAGGI

- sfruttare la grande risonanza dell'evento
- attirare nuovi visitatori da tutto il mondo