



FIERE

SETTORE FIERE



Per più dell'80% delle piccole e medie imprese italiane **“le fiere costituiscono l'unico canale di promozione internazionale, confermandosi leva strategica per l'internazionalizzazione, lo sviluppo degli scambi commerciali e la crescita del paese”**.

In Ellisse siamo da sempre attenti al mondo “fiera” e addirittura, recentemente, con la nostra rete di imprese ASKE, siamo entrati nel novero dei partner che sostengono il rilancio di BRIXIA FORUM.



LE TRE FASI



È fondamentale che la partecipazione ad una fiera preveda una serie di azioni strutturate nei 3 ambiti temporali:

PRE

fase determinante di definizione degli obiettivi e della strategia complessiva sia in termini commerciali, sia di comunicazione

DURANTE

in fiera l'azienda deve riuscire a trasferire tutto ciò che è, le sue potenzialità, i suoi punti di forza e deve comunicare in modo chiaro ciò che vuole. Inoltre deve farlo in modo da differenziarsi dai competitor, spesso posizionati a pochi metri e da favorire la memorizzazione

POST

con una azione di lead nurturing che faccia convergere tutti i contatti aperti in fiera in binari differenziati per coltivare nel tempo i contatti e farli crescere e fruttare



FASE 1

PRE



CONSULENZA

- Definizione degli obiettivi
- Definizione della strategia generale

PROGETTUALITÀ

- Ideazione del concept dello stand
- Creatività linea grafica
- Progetto di allestimento
- Strategia di comunicazione
- Ideazione eventi "in stand"



FASE 2

DURANTE



REALIZZAZIONE

- Realizzazione stand
- Realizzazione strumenti di comunicazione
- Realizzazione video

ORGANIZZAZIONE

- Gestione operativa dello stand
- Gestione della logistica
- Individuazione hostess e personale necessario
- Gestione operativa degli eventi "in stand"

COMUNICAZIONE

- Gestione ufficio stampa nazionale
- Cura del database e del programma di inviti
- Gestione area web (sito, landing page, social)



FASE 3

POST



COMUNICAZIONE

- Gestione programma di lead nurturing (email marketing) post evento

ANALISI

- Programma di report periodici



ALCUNI LAVORI



Di seguito alcune case history riferite alle diverse modalità di azione delle attività.

In alcuni casi si è trattato di progetti complessi per fiere internazionali, in altri abbiamo sviluppato e realizzato per il cliente soluzioni più basic.



CLIENTE
STARLINE



CLIENTE
AIR TORQUE



CLIENTE
SILVELOX



CLIENTE
CASEIFICI ZANI





VIA BELVEDERE 10H
25124 BRESCIA
TEL 030 3531950
account@ellisse.it



FRANCESCO VISCARDI
RESPONSABILE SETTORE
COMUNICAZIONE E
BRAND POSITIONING



MARCO ANTOCI
RESPONSABILE
ALLESTIMENTI E LOGISTICA



SCOPRI DI PIÙ

WWW.ELLISSE.IT