

OBIETTIVO FIERA

Progetto di preparazione per
l'incubazione fieristica

Come prepararsi al meglio per
rendere l'appuntamento fieristico
un investimento di successo



TRENTINOSVILUPPO
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE



• DAL 31 GENNAIO AL 3 FEBBRAIO 2022 •

..hospitalytrvt lhta



Obiettivo del percorso di preparazione

Obiettivo del percorso di preparazione è quello di **analizzare fasi e scelte** da fare per presentarsi al meglio all'evento fieristico, partendo da un'**analisi strategica di comunicazione ed investimento**, **pianificando azioni ed attività** e avendo **cura** dei dettagli e **di ogni aspetto**

prima della fiera

in ogni giornata dell'evento

nel periodo a seguire

per sviluppare nuove opportunità di business.

Destinatari

OBIETTIVO FIERA è rivolto preferenzialmente ad **aziende** che si avvicinano per la prima volta a eventi fieristici, anche digitali e virtuali. Tali aziende devono avere **sede legale e/o produttiva in Provincia autonoma di Trento**.

Categorie ammesse:

alimentare

legno - arredo

wellness

Svolgimento del percorso

il percorso si
articola in



incontri

della
durata di



90 minuti

modalità 1°, 2°
e 3° incontro
online



**FAD -
formazione a distanza**

modalità 4°
incontro in
presenza



**presso il Centro
Congressi di Riva
del Garda**

Il percorso di preparazione fornisce una panoramica sugli aspetti fondamentali, sia teorici che pratici, da tenere in considerazione ogni qualvolta si progetti o si prepari la partecipazione ad una fiera, anche grazie anche al contributo di testimonianze e attività concrete.

Calendario degli incontri di preparazione

20 maggio | 14.30 - 16.00

La partecipazione commerciale: come organizzare l'esperienza fieristica del cliente in un viaggio emozionante a lieto fine

Relatrice Tiziana Tronchin

27 maggio | 14.30 - 16.00

La preparazione dello stand

Relatore Massimiliano Tognetti

3 giugno | 14.30 - 16.00

La comunicazione digitale prima, durante e dopo l'evento

Relatrice Anna D'Amico

10 giugno | 14.30 - 16.00

Conti alla mano: come definire un budget affidabile misurando ogni investimento nel dettaglio

**Relatrici Tiziana Tronchin
e Giovanna Voltolini**

16.00 - 17.00 tour del Palavela presso
il Centro Congressi di Riva del Garda

La partecipazione commerciale:

come organizzare l'esperienza fieristica del cliente in un viaggio emozionante a lieto fine

- **SI VA IN SCENA.** Come prepararsi al meglio per gestire ogni relazione ispirando fiducia
- **IL VIAGGIO DEL CLIENTE.** Come costruire un percorso emozionante attraverso l'arte del racconto nel proprio stand
- **IL BON TON COMMERCIALE.**
Dall'approccio all'Arrivederci per farsi dire "sì"



20 maggio



14.30 - 16.00



FAD -
formazione a distanza

La preparazione dello stand

- **IL VALORE DELLO SPAZIO.** Una vetrina da ottimizzare
- **COERENZA E STILE AZIENDALE.**
- **FLUIDITÀ E PERCORSI.**
- **IMMAGINI E MULTIMEDIALITÀ.**
- **CASE HISTORY CHE ISPIRANO.**



27 maggio



14.30 - 16.00



FAD -
formazione a distanza

La comunicazione digitale prima, durante e dopo l'evento

- **COMUNICARE LA PROPRIA PRESENZA AD UNA FIERA.**
Briefing, comunicazione multichannel, i social per coinvolgere
- **COME USARE I SOCIAL DURANTE LA FIERA.**
Condivisione, interazione, dirette Live
- **POST FIERA: CHIUDERE OPPORTUNITÀ E ANALIZZARE I RISULTATI.**
I social per ricordare, promozioni dedicate, analisi delle performance



03 giugno



14.30 - 16.00



FAD -
formazione a distanza

Conti alla mano: come definire un budget affidabile misurando ogni investimento nel dettaglio

- LISTA DELLA SPESA E VALORE ECONOMICO.
- I NUMERI PARLANO CHIARO: ASCOLTIAMOLI!
- COSTI INVISIBILI.
Come preparare la fiera senza spiacevoli sorprese
- IL BUDGET AL TEMPO DEL COVID.
- DIALOGO CON LA FIERA DI RIVA DEL GARDA.
Esperienze e testimonianze a confronto



10 giugno



14.30 - 17.00



presso il Centro
Congressi di
Riva del Garda

16.00 - 17.00 tour del Palavela presso
il Centro Congressi di Riva del Garda

Relatori

ANNA D'AMICO

esperta in marketing e comunicazione digitale

MASSIMILIANO TOGNETTI

esperto in progettazione di stand fieristici, location alberghiere e del settore ricettività

TIZIANA TRONCHIN

esperta in comunicazione, tecniche di vendita, leadership e marketing strategico

GIOVANNA VOLTOLINI

sales manager e exhibition manager di Hospitality - Il Salone dell'Accoglienza

OBIETTIVO FIERA

Progetto di preparazione per
l'incubazione fieristica

Come prepararsi al meglio per
rendere l'appuntamento fieristico
un investimento di successo



TRENTINOSVILUPPO
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE



• DAL 31 GENNAIO AL 3 FEBBRAIO 2022 •

..hospitalytrvt lhta

