



# COM PREPARAR UNA FIRA PER TREURE'N EL MÀXIM PROFIT

Maria Camino – Cap Àrea de Sectors a Prodeca

Albert Cirujeda - CEO de Cudié Catànies

# Hi ha una fira... Ara què faig?



Generalitat de Catalunya  
Departament d'Acció Climàtica,  
Alimentació i Agenda Rural

**Prodeca**  
Promotora dels aliments catalans

# Primers passos...

## 1. Coneixement de la fira:

- Abast de la fira: local, nacional, internacional?
- Quina tipologia d'expositors hi ha?
- Quina tipologia de compradors hi ha? De quin origen són?
- És realment la fira que m'interessa?



# Primers passos...

## 2. Com decideixo si m'interessa?

- S'ajusta als objectius de l'empresa?
- Hi assistirà el meu públic objectiu?
- Tinc capacitat per atendre la fira?
- Les dates de celebració m'encaixen?
- Pressupostàriament m'encaixa? Despesa/inversió?

# Primers passos...

## 3. Què puc fer/trobar en una fira?

### o **Diversificació – Cerca de compradors**

- Faciliten la cerca de compradors (importadors, distribuïdors...)

### o **Fidelització**

- Són un punt de trobada amb els clients actuals

### o **Prestigi**

- Són una plataforma per a la comunicació de marca

### o **Estudi de mercat**

- Aparador d'empreses on conèixer què fa la teva competència

# Un cop he decidit participar-hi:

## 4. Què em cal?

- o **Contractació de l'espai**
- o **Organització interna**

# Un cop he decidit participar-hi:

## Contractació de l'espai

### o Què fa Prodeca?

- Lloguer del sòl
- Disseny i construcció i muntatge
- Lloguer del mobiliari
- Gestió dels passis d'expositor
- Inscripció de l'empresa a la fira
- Contractació de serveis (llum aigua)...

### o Què ha de fer l'empresa?

- Elaboració dels grafismes
- Preparació de tota la resta d'aspectes importants

# Un cop he decidit participar-hi:

## Organització interna

### o Què ha de fer l'empresa?

- Definir responsables, tasques específiques
- Elaborar una agenda de visites amb compradors
- Preparació de producte per a exposició/degustació
- Preparació de material de màrqueting (catàlegs, tarifes, merchadising, fitxes de clients...)

# Un cop he decidit participar-hi:

## Organització interna

### o Què més ha de fer l'empresa?

- Preparar l'equip humà que atendra l'estand: argumentari de l'empresa, de vendes, vestuari, actitud a l'estand...
- Qui farà què?
  - Departament comercial
  - Departament de màrqueting
  - Departament de compres
  - Direcció...

**L'equip humà és tant o més important que l'estand!**

# El post fira

## Tasques importants post-fira:

- Buidatge, en excel, de tots els contactes aconseguits
- E-mail d'agraïment als visitants/compradors
- Gestió comercial dels contactes



# Altres formats per a la comercialització de PRODECA

- o Business Forum
- o eBusiness with...
- o eBusiness Focus
- o Catàlegs promocionals



# Eines de prospecció: eva.prodeca.cat

## Vull potenciar les meves exportacions. A quins països em puc dirigir?



Introdueix el **nom del producte** o **Codi TARIC** sobre el que vols fer la consulta.

- Selecciona un codi TARIC -



Selecciona el **país** o **àrea geogràfica** on vols exportar el teu producte. Si ho prefereixes, et fem el nostre suggeriment.

- Cap -

**Q CERCA**



3.367 productes



232 països



20 regions econòmiques



L'Eina de Valorització Agroalimentària (EVA) és un cercador que té l'objectiu d'aportar dades de valor per la presa de decisions estratègiques en l'àmbit de la internacionalització de les empreses agroalimentàries catalanes.

Ens permet detectar oportunitats exportadores a través de la cerca i caracterització dels mercats mundials potencials per al sector agroalimentari i cadascun dels seus productes.

Es tracta d'una eina innovadora i elaborada ad-hoc per a la indústria agroalimentària de Catalunya com a resposta a les necessitats i demandes del sector i per impulsar-ne la seva competitivitat.



Generalitat de Catalunya  
Departament d'Acció Climàtica,  
Alimentació i Agenda Rural

**Prodeca**  
Promotora dels aliments catalans

**Gràcies!**



[www.prodeca.cat](http://www.prodeca.cat)