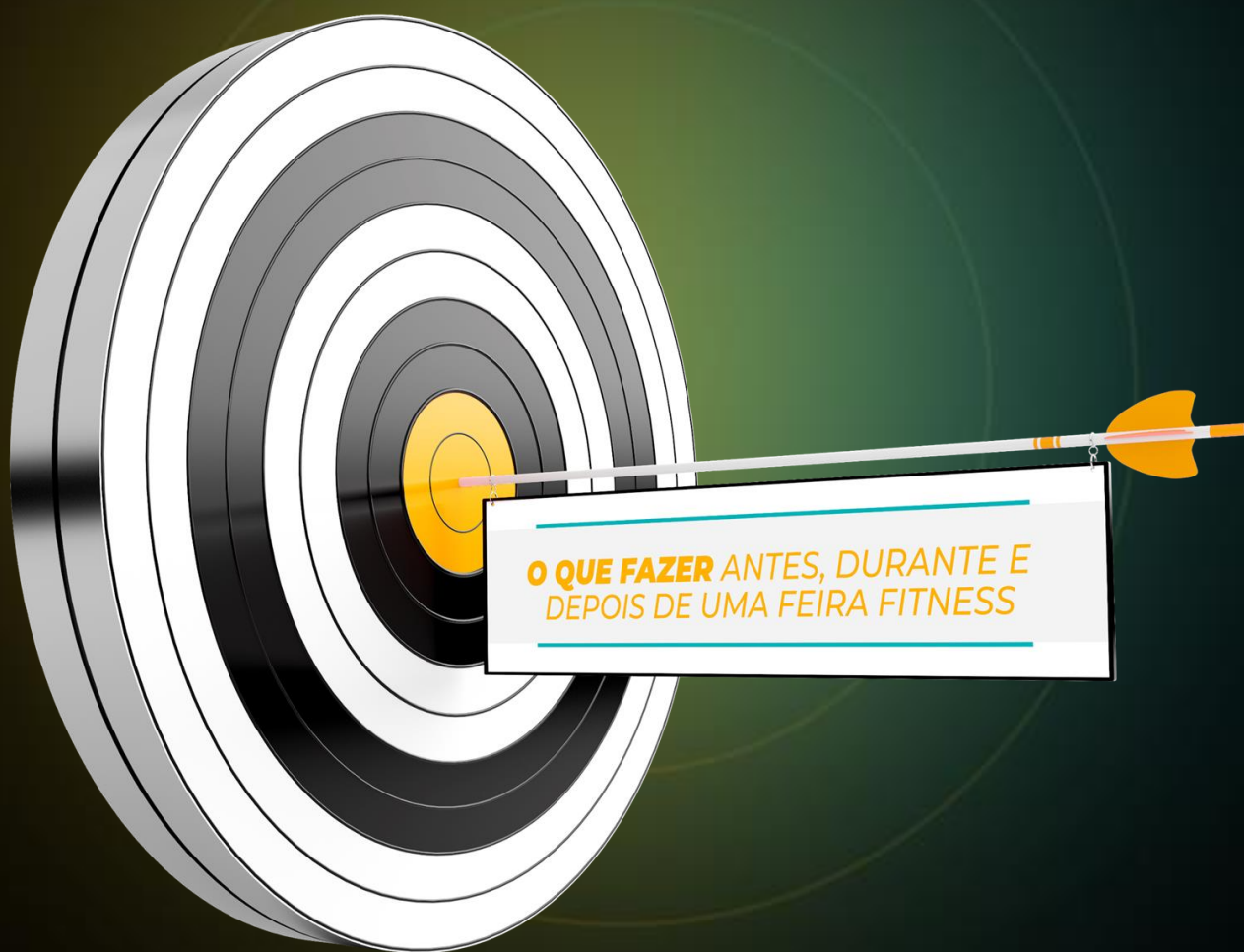


GUIA DEFINITIVO DO EXPOSITOR



Brasil
EXPOFIT
2025

INTRODUÇÃO

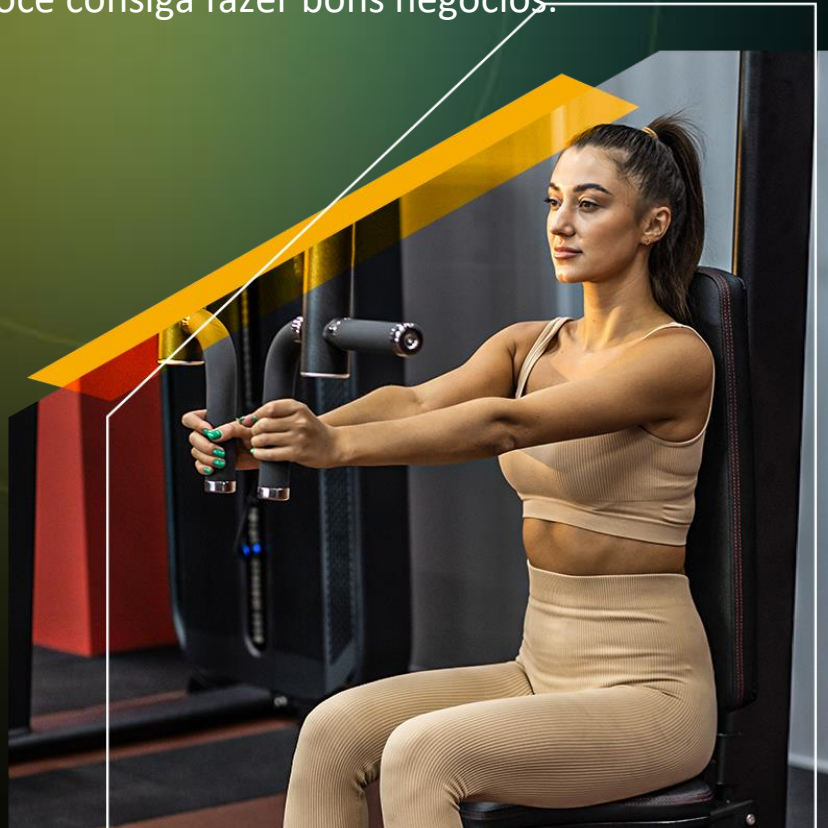
Olá!

Antes de mais nada, ficamos felizes em saber que você tem interesse em promover o seu negócio e participar de uma feira como expositor. É uma estratégia importante e que tem tudo para oferecer um ótimo retorno, seja financeiro, seja para fazer novas parcerias ou para conseguir contatos de potenciais clientes.

Mas para ter os melhores resultados, não basta apenas participar. É preciso colocar a mão na massa antes do evento, durante a feira e também quando ela terminar. São ações que tornam a experiência de participar como expositor mais sólida e diminuem os riscos de frustrações e de resultados não tão promissores.

Para te ajudar nessa missão, selecionamos neste guia o que consideramos essencial para que a sua participação em uma feira fitness seja excelente e que você consiga fazer bons negócios.

Vamos lá?



BENEFÍCIOS DE EXPOR EM UMA FEIRA MULTIESPORTIVA E FITNESS

O universo fitness é um mercado cada vez mais competitivo, mas a demanda de pessoas que buscam por um estilo de vida mais saudável também segue em alta. Mais do que moda ou preocupação estética, ser fitness envolve a vontade de cuidar da saúde do corpo e da mente.

E para se destacar nesse universo, empresas e profissionais do setor precisam se reinventar e buscar maneiras de conquistar o público e fidelizar clientes. Participar como expositor em uma feira fitness é uma maneira de fazer isso na prática, além da oportunidade de conhecer novos parceiros de negócios.

Se você ainda tem dúvidas sobre participar ou não como expositor em uma feira, destacamos alguns benefícios que você pode colocar na balança para analisar de forma mais estratégica:

#1. Oportunidade de divulgar a marca para pessoas novas, e não apenas clientes ou pessoas que já seguem a sua empresa. Tenha em mente que os organizadores de uma feira investem muito em divulgação e o nome da sua empresa será um atrativo para a venda de ingressos.

#2 As colaborações são uma tendência muito forte no mundo dos negócios. Ao participar da feira você tem a chance de conhecer empresas e profissionais que podem render uma parceria interessante, ou até mesmo novos fornecedores.

Exemplo prático! Você vende roupas fitness, por exemplo, e conhece a proprietária de uma academia. Depois do evento vocês podem formar uma parceria e você passa a ter um espaço dentro da academia para vender as roupas.

#3 Você tem a chance de conhecer o que a concorrência está fazendo e também acompanhar as novidades e tendências do universo fitness. Isso pode ajudar você a aprimorar as ações da sua empresa.

#4 É uma estratégia poderosa para agregar valor à sua marca. O grande público que frequenta feiras fitness gosta de estar atento às novidades e tendências. Ao marcar presença no evento, você passa muita credibilidade e os participantes enxergam a sua empresa com outros olhos.

Agora que você já sabe mais sobre alguns dos benefícios de expor em uma feira fitness, vamos munir você com dicas, ideias e passos que podem fazer toda a diferença.

Para ficar bem claro, como um checklist, dividimos em três fases: antes, durante e pós evento.

O QUE FAZER ANTES DA FEIRA

• Defina seus objetivos

Decidiu participar da feira como expositor? Ótimo! Agora é o momento de definir seus objetivos e expectativas. Vender produtos, encontrar fornecedores, fazer parcerias, fortalecer a marca, divulgar a empresa, conseguir novos clientes e por aí vai. Você não precisa focar em apenas um objetivo, mas é interessante ter tudo mapeado antes de ir para a feira. Tenha um planejamento das ações que pretende realizar dos dias de feira e quais resultados espera alcançar.

• Faça o convite nas redes sociais

Os organizadores do evento vão trabalhar na divulgação da feira, mas você também pode assumir esse papel em seus canais próprios. Publique nas redes sociais, fale sobre a feira, avise sobre a data e venda de ingressos e continue lembrando a sua audiência até o dia da feira. As pessoas vão perceber como a sua empresa é engajada no universo fitness e ficará animada em participar.

• Divulgue para clientes na loja física, se tiver, e por e-mail

Se você possui loja física ou atende seus clientes ou alunos pessoalmente, comente com eles sobre a feira e, se possível, disponibilize os flyers do evento. Verifique com os organizadores qual material de apoio pode ser utilizado nesses casos e aproveite! E se você tem uma base de e-mail, não esqueça de enviar o convite por lá também, oferecendo todas as informações da feira, link para compra de ingressos e alguns spoilers do que você pretende oferecer no evento.

• Seja antecipado

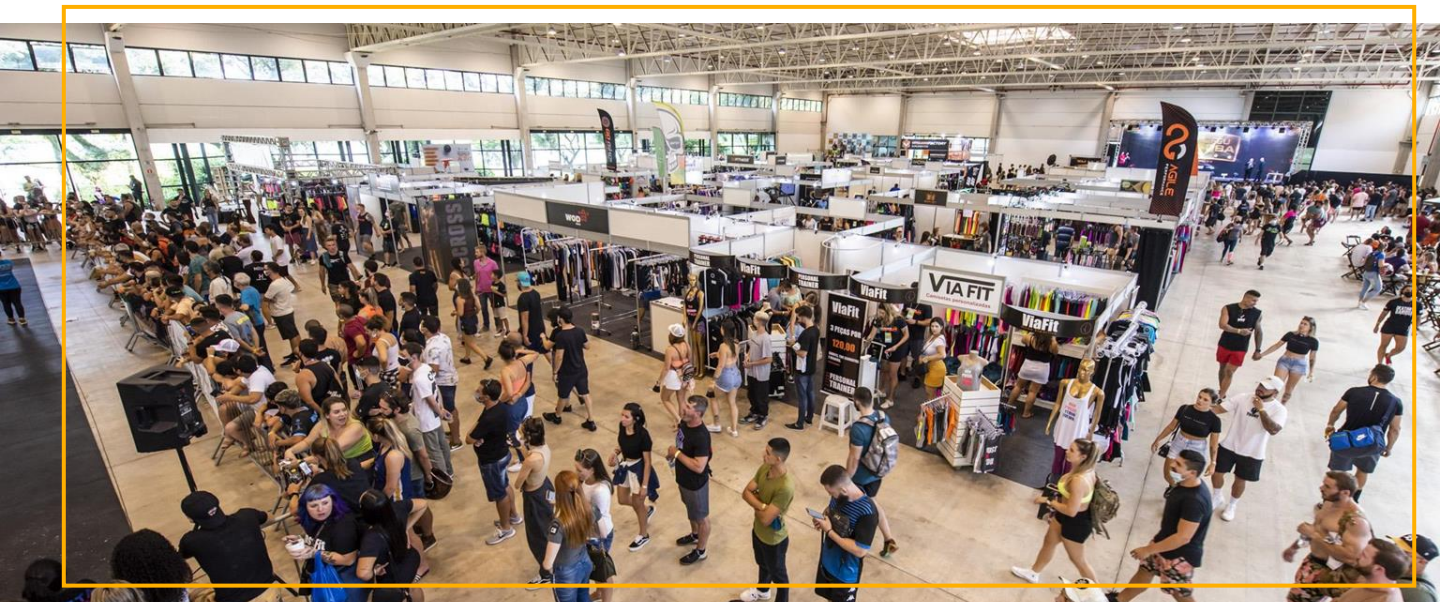
Antecipação para gerar curiosidade. Uma ação interessante para motivar a sua audiência a participar da feira. Você pode comentar sobre descontos exclusivos para participantes, revelar que um produto será lançado na feira ou que está preparando um super sorteio. Avalie o que você pode oferecer e divulgue para quem já te acompanha!

• Avalie o que levar para a feira

Essa avaliação depende do segmento que você atua e do tamanho do seu catálogo. Se você achar viável e estratégico levar tudo, ok. Já se não for possível, escolha o que tem mais potencial e o que é mais vantajoso expor. Você pode decidir levar os produtos mais vendidos, populares ou procurados no dia a dia do seu negócio. Não precisa inventar a roda aqui e deixar de levar um super produto, para testar algo que você não tem certeza. O truque está em avaliar o potencial de venda e interesse de determinado produto ou serviço.

• Pense em como decorar o stand

Você vai receber as instruções dos organizadores, principalmente sobre o tamanho do stand. Com essas informações em mãos, você já pode pensar em como organizar e decorar o espaço. A primeira impressão é tudo em uma feira e determina se um participante entra ou não no seu stand. Procure fugir do básico e busque maneiras de se destacar. Só tome cuidado para não exagerar e deixar a decoração sem sentido. Tudo precisa harmonizar com a proposta da feira, com a sua marca e com seus objetivos.



• **Treine sua abordagem e seja um diferencial**

Toda interação será importante. Desde um visitante que não compra, até um potencial parceiro de negócio. Por isso, antes da feira, treine que abordagem você quer usar. Se você vai levar uma equipe, tenha certeza que todos estão bem preparados e conhecem bem os produtos e a empresa.

Prepare-se também para oferecer um diferencial para os participantes. Aquele “algo a mais” que vai marcar positivamente quem passou pelo seu stand. Um brinde, uma amostra do seu produto, uma foto, enfim, ninguém melhor do que você para definir o que pode surpreender os participantes!

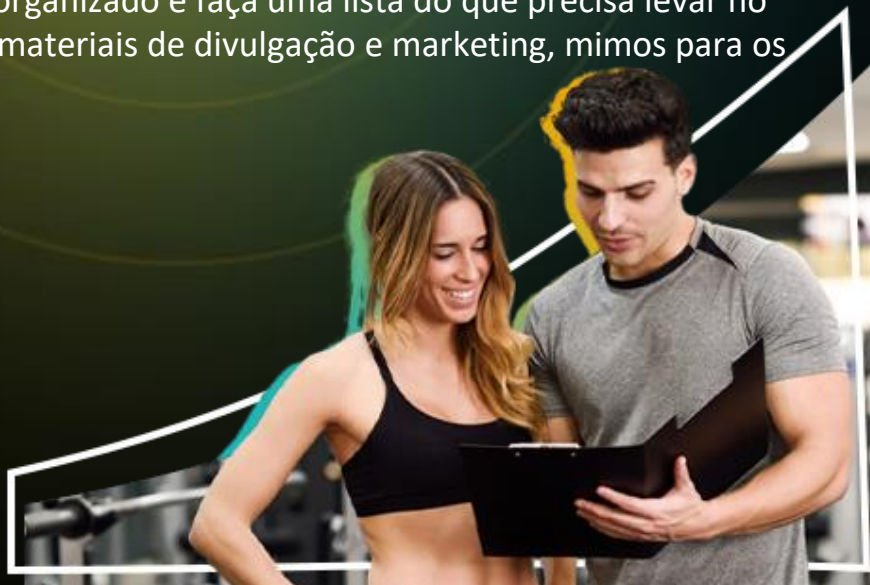
• **Leve produtos para expor e para vender!**

Não perca essa oportunidade! Leve produtos para expor, mas também vá preparado para que as pessoas comprem. Se você oferece um serviço, procure já fechar essa venda ou reforçar o contato, para que o visitante não acabe desistindo depois.

Exemplo prático! Você é um personal e vai expor na feira. Uma ideia é oferecer um valor exclusivo para participantes que fecharem as aulas até determinado dia ou até mesmo deixar a promoção válida apenas para quem fechar no evento.

• **Faça um checklist do que precisa levar no dia**

Não dá pra confiar na memória nessas horas. Depois de todo o trabalho pré-evento, procure manter tudo organizado e faça uma lista do que precisa levar no dia. Equipamentos, produtos, materiais de divulgação e marketing, mimos para os visitantes,...



DICAS PARA FAZER UM BOM EVENTO E TER RESULTADOS DURANTE A FEIRA

• Coloque os produtos mais importantes em destaque

A disposição dos produtos depende do que você pensou para o stand, mas o ideal é que os produtos mais importantes fiquem em destaque, para que os visitantes possam entender o que você está oferecendo.

Já se você vende um serviço, pode usar recursos para representar seu trabalho. Se você é personal, por exemplo, avalie a possibilidade de ter pessoas que podem mostrar como funciona o seu treino. Você pode até fazer uma parceria com uma empresa que vende materiais fitness, por exemplo, e usar nesses momentos. Já se você é nutricionista, uma ideia é deixar alguns lanchinhos fitness para degustação.

• Conheça outras empresas

Aproveite para circular na feira. Potenciais parcerias para o futuro podem estar próximas de você! E se antes da feira você viu um potencial parceiro, já pode até deixar agendado uma reunião durante o evento.

• Defina bem seus preços e saiba o que flexibilizar

Os participantes vão perguntar sobre valores. Tenha tudo muito bem claro em sua abordagem! Não é nada legal perceber que o vendedor está perdido com determinada informação, principalmente envolvendo dinheiro. Outra dica bem importante é saber até onde você pode ir para fechar uma venda. Defina antes o que é possível flexibilizar, para evitar constrangimentos ou perdas financeiras durante o evento.



• Tenha um catálogo

Levar um catálogo para o evento pode ser bem interessante, tanto para quem vai vender produtos, como para quem vende serviços ou soluções. No catálogo você pode colocar todas as informações que achar relevante e dar mais opções para o visitante. Uma academia que participa como expositor, por exemplo, pode levar em um catálogo os valores e também o cronograma de aulas.

• Colete contatos

Um dos objetivos mais importantes de quem participa de uma feira. O público é muito grande e você não pode perder a oportunidade de ter o contato das pessoas que passam pelo seu stand. Não importa se compraram ou não. O que importa mesmo é ter um cadastro para conversas futuras. Algumas maneiras de fazer isso na prática:

- #1** Faça cadastro dos visitantes e dê em troca um brinde ou cupom para sorteio ou desconto - nome e e-mail já são suficientes, mas você pode coletar mais informações se achar necessário.
- #2** Ofereça brindes e cupons para quem publicar uma foto ou story nas redes sociais e marcar ou seguir o perfil da sua empresa.
- #3** Ofereça um cartão de visitas ou um flyer para quem não quiser se cadastrar, assim essa pessoa não esquece totalmente de você.



• **Aposte na venda consultiva**

As pessoas vão às feiras para conhecer novas marcas e comprar, sim, mas muitas vão para experimentar. Foque nisso e ofereça boas experiências! Procure entender o que a pessoa procura, quais são suas dificuldades ou expectativas, e ofereça a melhor solução. As pessoas valorizam esse atendimento mais humanizado - use isso a seu favor.

Ofereça descontos, vouchers, brindes, sorteios...

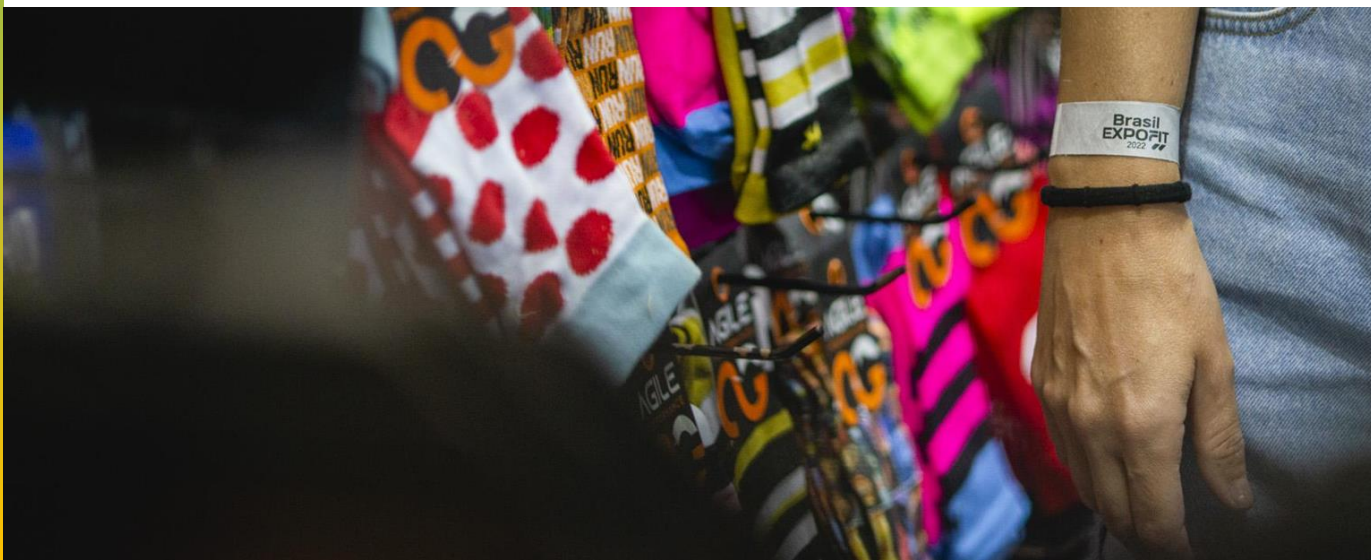
São estratégias que vão atrair os visitantes para o seu stand, mas que também ajudam a fechar vendas. É também uma maneira de atrair clientes para depois da feira e provocar uma venda futura - tenha em mente que nem sempre a venda vai acontecer no evento.

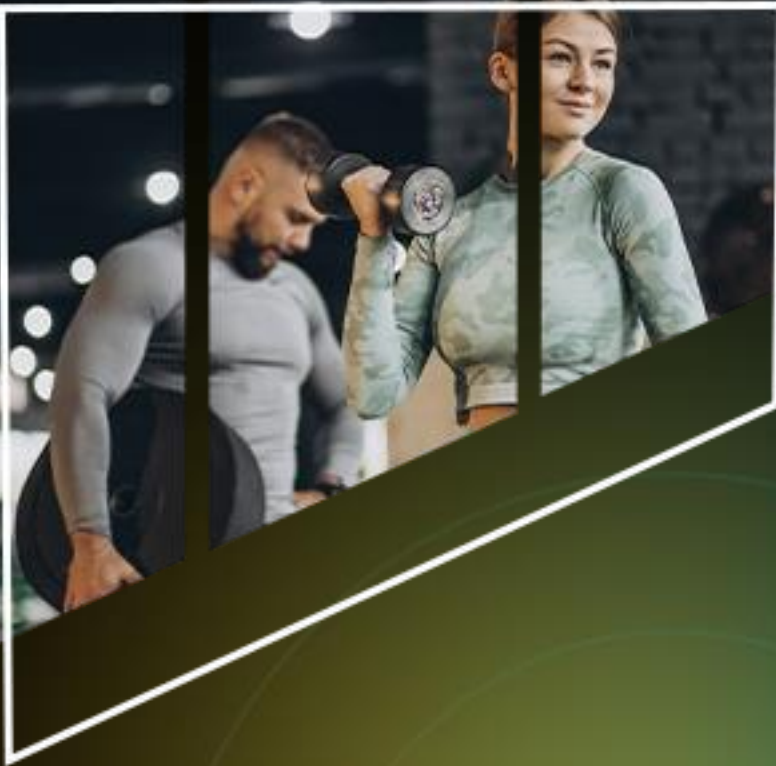
Foque na experiência do visitante

Procure mostrar como a sua empresa acontece na prática. Se você vende pasta de amendoim, percebe como é essencial oferecer esses produtos para degustação? Não basta só expor, as pessoas vão querer provar e conhecer mais o que você oferece. É uma característica clássica das feiras!

Faça um lançamento

Se você quer ousar e incentivar ainda mais pessoas a participarem da feira para te encontrarem lá, faça um lançamento. Anuncie isso antes do evento e gere essa expectativa. Vai começar a oferecer um novo procedimento estético? Trabalhe na antecipação, gere curiosidade e faça o lançamento na feira.





A FEIRA ACABA, MAS O SEU TRABALHO NÃO

• Entenda que o pós-feira é muito importante

Não vá com o pensamento de que o que aconteceu na feira, fica na feira. Um evento como esse é só um canal que você usou para expandir sua marca, vender e conhecer novos clientes e parceiros. Esse trabalho continua depois! Quem comprou pela primeira vez durante o evento, pode comprar de novo. Quem não comprou lá pode buscar seu Instagram e comprar depois. São muitas possibilidades e você precisa entender que esse potencial pós-feira existe!

• Deixe tudo atualizado

Deixe suas redes sociais e o site atualizados e mantenha constância de divulgação no pós evento. É provável que quem te conheceu na feira, vá até suas redes sociais. Se estiver “vazio”, a pessoa facilmente esquece de você.

• Compare suas métricas

Depois que passar o evento, avalie algumas métricas, como número de vendas e até mesmo seguidores em suas redes. Essa comparação vai ajudar você a avaliar os resultados do evento.

- **Mantenha contato com potenciais clientes e parceiros**

Sabe aquelas pessoas que marcaram a sua empresa no Instagram? Faça uma interação com elas! E aqueles cartões de visita que você pegou na feira? Entre em contato com quem você se comprometeu e avalie que parcerias podem ser interessantes para o seu negócio. Esse *follow up* é importante para a credibilidade da sua empresa e para promover vendas futuras.

- **Agradeça os participantes**

Use seu site, redes sociais e e-mail para agradecer quem participou da feira. Quem foi vai te reconhecer e quem não foi pode ficar curioso para saber mais sobre o evento e sobre o que você ofereceu.

- **Faça pesquisa de satisfação**

Se você conseguiu coletar e-mails das pessoas que passaram pelo seu stand, envie uma pesquisa de satisfação. Você pode perguntar sobre seu produto ou serviço e também sobre a experiência na feira. São informações relevantes para o seu negócio e que podem até ajudar você a melhorar a sua participação em outra feira.



Ufa! São tantas oportunidades, mas para ter uma participação marcante, é preciso trabalhar e cuidar de muitos detalhes. Esperamos que este guia tenha ajudado e que você se sinta mais preparado para expor em uma feira fitness.

Um abraço e bons negócios!

Equipe Brasil Expofit



CONHEÇA A BRASIL EXPOFIT 2025

Vamos aproveitar essas oportunidades juntos?

Nossa intenção aqui foi te motivar a expor a sua empresa, mas também temos um convite...

Vem aí a **Brasil Expofit 2025**:

O maior evento multi-esportivo do sul do Brasil.

O esporte é muito mais do que uma atividade física e vai muito além da competição. É o meio pelo qual desafiamos nossos próprios limites, buscamos a excelência e celebramos o espírito esportivo. A paixão pelo esporte é a força que nos impulsiona a ir além, a persistir diante dos desafios e a desvendar nosso verdadeiro potencial. Nossa missão é clara: Promover o esporte, o fitness, a saúde e o bem-estar. Mas mais do que isso, buscamos criar um espaço de interação, conexão e transformação, onde atletas, praticantes, entusiastas, profissionais e empresas da área possam se reunir, vivenciar, compartilhar experiências e fortalecer laços. Juntos, estamos construindo esta realidade, onde a paixão e a determinação são celebradas, onde os desafios se tornam oportunidades e onde cada indivíduo descobre a grandiosidade de seu potencial. **Se você quer ser nosso parceiro e participar como expositor, envie agora uma mensagem para nossa equipe.**

Local: Centro de Eventos Positivo, Parque Barigui (Curitiba, PR)

Data: 12 e 13 de Abril de 2025

Esperamos por você!

Brasil
EXPOFIT
2025

