

23 → 24.SET.2026 . EXPONOR
PORTO INTERNATIONAL FAIR
PORTUGAL



ENERH2O

4TH ENERGY AND WATER INNOVATION & TECHNOLOGY TRADE SHOW

enerh2o.com

PARTICIPAÇÃO EFICAZ EM FEIRAS



PARTICIPAÇÃO EFICAZ EM FEIRAS

As feiras profissionais são um dos mais poderosos instrumentos de marketing e comunicação.

De forma a melhor servir os nossos clientes e parceiros desenvolvemos um conjunto de serviços que disponibilizamos através do manual de marketing

Consideramos sempre os três momentos que são a **pré feira, a feira e o pós feira** essenciais e determinantes para que se maximize a presença na feira em termos de geração de leads, aumento de notoriedade e retorno do investimento

A participação em feiras pressupõe sempre um conjunto de questões-chave prévias:

O que é essencial apresentar? Quais são as novidades?

Como vou apresentar a minha empresa?

Como e quando vou comunicar?

Em que tipo de comunicação devo investir?

Que tipo de stand / decoração vou adotar?

Quem vai representar a empresa? (...)



ÍNDICE

Breve Guia

0 Pré-Feira 4

Durante a Feira 5

Pós-Feira 6

Contactos 8



Pré-Feira

1. Planeamento Estratégico

- Definir objetivos claros:
 - Gerar leads, fortalecer a marca, lançar um produto, ou expandir networking?
 - Estabeleça metas mensuráveis, como número de contactos ou vendas.
- Selecionar a feira certa
- Reservar espaço atempadamente

2. Organização da Equipa

- Definir responsabilidades
- Uniformização:
 - Forneça roupas ou acessórios personalizados para identificar a equipa.

3. Logística e Planeamento do Stand

- Design do stand
- Materiais promocionais
- Transporte
- Checklist de equipamentos

4. Marketing Pré-Feira

- Convites:
 - Envie convites para clientes, parceiros e leads por e-mail ou redes sociais.
 - Use os canais da feira para promover a sua participação.
- Campanhas online:
 - Crie posts, anúncios e hashtags para atrair atenção.
 - Divulgue as atividades que ocorrerão no stand, como demonstrações ou sorteios.
- Landing pages ou QR codes:
 - Prepare páginas específicas para captar o interesse antes da feira.
- Parcerias:
 - Verifique a possibilidade de ações conjuntas com outras marcas ou organizadores.

5. Preparação de Produtos e Apresentações

- Produtos:
 - Certifique-se de que os produtos em exposição estejam em perfeitas condições.
- Demonstrações e vídeos:
 - Prepare demonstrações ao vivo ou vídeos que expliquem seu diferencial.
- Discursos curtos (pitches):
 - Tenha falas preparadas para apresentar rapidamente os benefícios dos seus produtos/serviços.

6. Gestão de Leads

- Sistemas de captação:
 - Utilize aplicações, leitores de QR codes ou formulários digitais para registar contactos.
- Critérios de qualificação:
 - Defina como priorizar potenciais leads durante e após a feira.

7. Sustentabilidade e Responsabilidade Social

- Materiais sustentáveis
- Reduza o desperdício

8. Revisão Final

- Checklist do stand
- Simulação
- Confirmação com fornecedores

Durante a Feira

Durante a feira, o foco deve ser maximizar a interação com os visitantes, promover a sua marca, captar leads e atingir os objetivos estabelecidos.

Aqui estão algumas ações importantes a serem realizadas durante a feira:

1. Envolvimento com o Público

- Abordagem ativa
- Apresente soluções, não só produtos
- Demonstrações ao vivo
- Dinamize conferências

2. Captação de Leads

- Ferramentas digitais
- Distribuição de brindes
- Qualificação imediata

3. Envolvimento Digital

- Publique nas redes sociais
- Transmissão ao vivo:
 - Faça lives de demonstrações ou entrevistas para envolver o seu público online.
- Encaminhe visitantes para landing pages:
 - Use QR codes ou links para oferecer mais informações ou promoções exclusivas.

4. Networking

- Visite outros stands
- Interaja com organizadores:
 - Participe em eventos paralelos, como palestras e workshops, para aumentar a visibilidade da sua marca.
- Converse com a concorrência

5. Monitore e Ajuste

- Reavalie estratégias ao longo do evento
- Acompanhe o fluxo do stand

6. Atraia com Experiências

- Atividades interativas
- Espaço acolhedor

7. Cuidados com a Equipe

- Rotação de funções
- Atendimento consistente

8. Mensuração em Tempo Real

- Monitorização de KPIs
- Feedback imediato

9. Sustentabilidade

- Recolha resíduos
- Distribuição digital

10. Encerramento Diário

- Revisão dos resultados
- Organização para o próximo dia

Pós-Feira

O pós-feira é uma etapa essencial para consolidar os resultados obtidos durante o evento. É nesse momento que transforma leads em clientes, avalia o desempenho da sua participação e planeia melhorias para o futuro.

Aqui está um breve guia para as ações de pós-feira:

1. Organização e Análise dos Leads

- Centralizar informações
- Classificação dos leads
- Ferramentas de CRM

2. Follow-Up

- Contacto personalizado:
 - Envie um e-mail ou mensagem personalizada para cada lead dentro de 48 horas após o evento.
- Inclua:
 - Agradecimento pela visita.
 - Material informativo (brochuras digitais, links para seu site, etc.).
 - Proposta ou agendamento de reunião, se aplicável.
- Ligações ou reuniões:
 - Priorize os potenciais leads para uma abordagem mais direta, como uma ligação ou reunião presencial/online.
- Ofertas exclusivas:
 - Envie promoções ou condições especiais para os contactos obtidos na feira.

3. Avaliação Interna

- Reunião de feedback
- KPIs da feira
- Custos x Benefícios

4. Análise da Competição e Tendências

- Observação de mercado
- Feedback dos visitantes

5. Comunicação Pós-Feira

- Redes sociais:
 - Publique um agradecimento aos visitantes e partilhe momentos marcantes da feira.
 - Mostre resultados positivos (ex.: número de visitantes no stand, lançamento de produto).
- Boletim informativo:
 - Envie um e-mail marketing para toda a base de contactos, incluindo novidades e destaques do evento.

6. Planeamento para Futuras Feiras

- Registrar experiência
- Renovação de participação:
- Caso a feira tenha sido um sucesso, considere reservar espaço para a próxima edição com antecedência.

7. Manutenção do Relacionamento

- Nurture Marketing:
 - Envie conteúdos relevantes para os leads “distantes” para mantê-los envolvidos.
- Convites para visitas ou demonstrações
- Monitorização contínuo.

Pós-Feira

8. Sustentabilidade no Pós-Feira

- Reaproveitamento de materiais
- Feedback sobre sustentabilidade

9. Mensuração Final

- Relatório de resultados
- Partilhar com a equipa

23 → 24.SET.2026 . EXPONOR
PORTO INTERNATIONAL FAIR
PORTUGAL



CONTACTOS

Para mais informação
expositor@enerh2o.com



PORTUGAL

Filipe Gomes
filipe.gomes@enerh2o.com
+351 966 304 710



ESPAÑA

Ferran Simón
ferran.simon@enerh2o.com
+34 932 386 868

