



Milano, 2 aprile 2020

## **UNA FIERA VIRTUALE CONCRETA.... E NON È UN BISTICCIO DI PAROLE**

Da professionista del settore lo vive tutti i giorni: il ruolo delle fiere, nel panorama del commercio mondiale, sta cambiando.

Come sempre le aziende espositrici si aspettano di “fare business” e i buyer visitatori si aspettano di trovare aziende con prodotti interessanti da comperare: questo deve continuare a essere.

Ma i percorsi di acquisto oggi si sono evoluti per tutte le persone, buyer compresi. L’informazione, il confronto e l’accesso all’informazione stessa sono gli elementi che, più di altri, hanno fortemente modificato i comportamenti: il buyer di oggi fa ricerca. L’ha sempre fatta, è vero, ma oggi ha uno strumento in più, rapido e a disposizione quando lo vuole: il web. Uno strumento che può rimanere attivo prima e dopo l’esperienza di contatto “dal vero”: quella che avviene in fiera.

Perché limitare allora le proprie azioni al momento centrale di visita in fiera? Perché non cercare di esserci sin dal momento iniziale di ricerca, quando il buyer mette in elenco non solo i prodotti, ma anche i saloni da visitare?

## **LA TECNOLOGIA HA UN VOLTO, NON SOLO UN’INTERFACCIA**

Abbiamo così messo a punto **REI**, una tecnologia all’avanguardia e in costante aggiornamento, totalmente personalizzabile e di facile utilizzo, che risponde perfettamente alle necessità di espositori e visitatori tenendo ben a mente le esigenze politico-operative delle organizzazioni fieristiche e di settore.

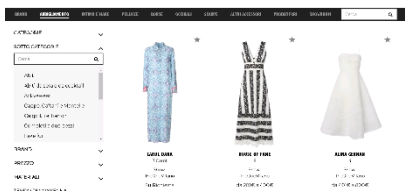


Il progetto di sviluppo della tecnologia è stato concepito, creato e coordinato da Matteo Antonielli, giovane manager di 30 anni responsabile della sezione digital di SAE COMUNICAZIONE INTEGRATA Srl, società che opera da oltre 30 anni con clienti istituzionali e privati.

Conoscere a fondo le esigenze e i ruoli istituzionali nonché operativi di un’organizzazione complessa come una fiera è fondamentale per riuscire a costruire uno strumento che risponda in modo utile e funzionale alle necessità del salone e dei suoi player. Matteo ha lavorato sin da molto giovane in costante rapporto con la segreteria organizzativa di diverse manifestazioni, con gli uffici buyer di fiere importanti e con molti espositori: questo gli ha permesso di mettere a punto una “macchina” su misura per loro.



## FACILE COME UN SITO E-COMMERCE SENZA ESSERLO



Tutti ci siamo abituati a comperare su internet, a cercare i prodotti di cui abbiamo bisogno digitando le parole chiave, a confrontare due prodotti simili affiancandoli e valutandone le caratteristiche.

**REI** si presenta come un sito e-commerce: i prodotti degli espositori sono reperibili con ricerca per marchio o per prodotto, selezionabili per prezzo, caratteristiche, tempi di consegna... Per tutti i filtri che l'Organizzatore fieristico vorrà vedere elencati. Niente ambiente ricostruiti in 3D o scelte di realtà virtuale: solo la concretezza dell'offerta. E la certezza di tutelare il proprio business principale. **REI** non è un e-commerce e attraverso la piattaforma non si possono realizzare transazioni commerciali. Lo abbiamo fatto per mantenere l'unicità del momento fieristico fisico e la conclusione delle vendite esclusivamente in capo a ciascuna azienda espositrice.

## DA UNA FIERA ALL'ALTRA SENZA SOLUZIONE DI CONTINUITA'

Il suo Salone "fisico" dimostra che organizza fiere al passo coi tempi e vicine ai suoi interlocutori. Fiere capaci di evolversi con la consapevolezza che le regole dei giochi sono cambiate e che il ruolo di Organizzatore è diventato più complesso.

**REI** può aiutarla nel cambio epocale che stiamo vivendo e che le chiede nuove modalità di affiancamento alle aziende, per permettere loro di affrontare un mondo realmente globalizzato e nel quale l'informazione è spesso ambigua e di difficile comprensione.

Siamo consapevoli del fatto che la tecnologia è uno strumento a supporto di aziende e persone, non un sostituto. Abbiamo creato **REI** perché sia una fiera virtuale concreta e capace di offrire vantaggi tangibili agli Organizzatori, agli Espositori e ai Buyer Visitatori.

## I VANTAGGI PER LEI, L'ORGANIZZATORE:

### Utilizzare il tempo:

- Totale personalizzazione e adattabilità alle sue specifiche esigenze
- Sinergia con la fiera "fisica": la fiera virtuale va infatti integrata alla manifestazione per potenziarla, aumentandone la forza e le peculiarità.
- Possibilità di estensione del periodo fieristico propriamente detto, con un'operatività che comprende il momento iniziale di ricerca da parte dei buyer, quello di confronto e quello follow-up successivo alla manifestazione fieristica.
- Possibilità di rimanere sempre aperti, anche quando circostanze eccezionali come il Covid 19 impediscono il regolare svolgimento in padiglione.

### Risparmiare costi e ottenere finanziamenti:

- Possibilità di sfruttare la piattaforma come catalogo espositori dinamico e in costante aggiornamento.
- Possibilità di partecipare a numerosi bandi regionali, nazionali ed europei per la digitalizzazione delle imprese.



### **Acquisire un potente strumento di Marketing**

- Cruscotto per l'analisi dei dati: **REI** è una piattaforma dotata di uno strumento di analisi che le permette di approfondire i gusti e le esigenze dei buyer in rapporto all'offerta dei suoi espositori. La raccolta di dati (realizzata in termini di GDPR Compliance) si dimostrerà uno strumento fondamentale per l'organizzazione di missioni commerciali mirate e per la definizione di specifiche strategie di marketing.
- Possibilità di condividere i report analitici con i suoi espositori aiutandoli nella definizione delle collezioni future e di eventuali attività commerciali aggiuntive
- Miglioramento della conoscenza dei buyer, grazie all'analisi dei loro movimenti sulla piattaforma.

### **Parlare il linguaggio della modernità:**

- Organizzazione di una manifestazione "più consultabile" e di conseguenza più competitiva.
- Produzione di contenuti per attività di comunicazione, di convegnistica e di press office.
- Trasparenza e affidabilità: con **REI** può garantire ai suoi espositori che i concorrenti non possono vedere il loro stand virtuale (gli espositori possono navigare infatti solo nel proprio stand virtuale) e che i buyer sono quelli validati dal suo salone e dalla sua segreteria.

### **I VANTAGGI PER I SUOI ESPOSITORI:**

- Aumentare il periodo di esposizione delle proprie produzioni
- Ottenere uno strumento di approccio facilitato, soprattutto se PMI, a un percorso di digitalizzazione delle proprie produzioni, garantendosi la possibilità di essere valutati e inseriti nelle alternative d'acquisto dai buyer che navigano in piattaforma.
- Possibilità di aggiornare il catalogo della fiera anche più volte all'anno
- Possibilità di essere contattati dai buyer prima della fiera e dopo la fiera attraverso la funzione di messaggistica interna al sistema
- Facilità di utilizzo

### **I VANTAGGI PER I SUOI VISITATORI**

- Consultazione dei prodotti e dei profili delle aziende senza limiti di spazio o tempo
- Sistema di ricerca comodo e rapido
- Possibilità di navigare in modo sicuro, contattando solo le aziende di interesse. NB: l'accesso dei buyers nella piattaforma non è visibile per gli espositori. Il contatto tra le parti può avvenire solo per richiesta del buyer.
- Facilitazione del follow-up post fiera, tramite il confronto dei profili aziendali, finalizzato al reperimento di nuovi fornitori e di nuovi stand da visitare in occasione del prossimo salone fisico.
- Facilità di utilizzo

La tecnologia applicata al b2b è comunque innovativa e tutti gli operatori devono abituarsi ad utilizzarla!

Per informazioni e contatti:

Matteo Antonielli – 02.33.11.003 – 393.90.29.132; [matteo.antonielli@saecomunicazione.it](mailto:matteo.antonielli@saecomunicazione.it)