

# CAMPANHA DE MARKETING

# Campanha de Marketing

- Abrangência da Campanha
- Anúncios
- Internet e Marketing Eletrônico
- Projetos Especiais
- Merchandising

# Internet e Marketing Eletrônico

- ❑ Pré Credenciamento on-line
  - Matchmaking com produtos dos expositores
  - Conhecer o desejo dos compradores
  
- ❑ Campanhas de e-mail marketing
  
- ❑ Fluxo entre os sites do SISP e dos Expositores

# Matchmaking

1600 compradores inscritos até 20/06/2007

 Pesquisa dos Pré Credenciados

# SISP 2007 - Projetos Especiais

- **Pesquisa de imóveis no website SISP**
  - RedeSECOVI apoiará a pesquisa de produtos dos expositores em seção específica do website.
  
- **Geolocalização**
  - Utilização do GEOSECOVI para localizar residências, serviços e lançamento dos expositores SISP

# SISP 2007 - Projetos Especiais

## SISP VIP CLUB

- Clube de visitantes VIP's que desfrutam de benefícios e serviços exclusivos
- Planilha para indicação on-line

## Credenciamento On-line

- Captação de informações de visitantes através de benefícios

## Matchmaking entre visitantes e expositores

# MERCHANDISING

# Merchandising

## ■ Exemplos de merchandising Antes do evento

Website

Campanha de e-mail



# Merchandising

## ■ Exemplos de merchandising Durante o evento

Sacolas

Mapas  
Localize-se

Banner de Rua

Totens de  
Sinalização

# Merchandising

## ■ Outras opções

Descrição	Tamanho
Banner de Rua	1,50 x 2,50m
Banner de ilha	3,00 x 2,50m
Pórtico de entrada	-----
Totens de sinalização 2 faces	0,80 x 1,70m
Totens de sinalização face única	0,80 x 1,70m
Mapa localizador (Logo no Mapa)	-----
Sacola oficial (Por Dia)	-----
Mini Banner Website	-----
<b>Cota PLATINUM de Patrocínio</b>	-----

# NOVAS FERRAMENTAS

# Novas Ferramentas

- Convite eletrônico
  - Divulgar a sua empresa ANTES do evento
  - Focar em um segmento específico
  - Promover determinado Produto/Serviço

# Novas Ferramentas

## Informações Necessárias\*

Foto de produto ou logo

Texto promocional

E-mail de contato

Website

Nº do estande

Enviar para:

[marketing@sisp.com.br](mailto:marketing@sisp.com.br)

\*formulário entregue aos participantes

# ASSESSORIA DE IMPRENSA

# Assessoria de Imprensa

## Equipe

- Antonio Alves
- Elaine Tessarolo
- Patricia Hidaka
- Gefferson Eusébio
- Nelson Rodrigues

# Objetivos da Assessoria

- ❑ Alavancar a divulgação do evento e dos expositores
- ❑ Potencializar a participação dos expositores junto à imprensa
- ❑ Levar ao público em geral a importância do evento e do setor
- ❑ Apresentar os lançamentos / novidades de modo transparente para as diversas mídias



# Editorias trabalhadas

- ❑ Economia e negócios
- ❑ Cadernos de Construção
- ❑ Arquitetura e Decoração
- ❑ Indústria
- ❑ Propaganda e marketing
- ❑ Revistas do setor
- ❑ Agendas
- ❑ Eventos
- ❑ Revistas de varejo
- ❑ Publicações Online
- ❑ Marketing Online
- ❑ Suplementos

# Possíveis abordagens/pautas na mídia impressa

- Mais de xx mil ofertas de imóveis no SISP 2007
- SISP oferece imóveis a partir de R\$ xx mil
- Reforçar o 2º semestre como oportunidade de fechar negócio e entrar 2008 de imóvel novo
- Diversificar regiões/países em que há imóveis ofertados pelo SISP
- Matérias comportamentais – o aquecimento nas vendas de imóveis mais amplos (o que só foi possível com o reaquecimento da economia e as facilidade de obter um imóvel maior. Antes os de 2 dormitórios eram os mais vendidos).

*Obs.: Para que essas e outras possíveis pautas possam se desmembrar, é imprescindível a participação do expositor, através do envio de todo tipo de material/informação solicitado pela Assessoria de Imprensa do evento.*

# Saiba como divulgar as novidades

- ❑ A assessoria imprensa e/ou departamento de Marketing do expositor deve ficar em sintonia com a Assessoria de Imprensa do SISP.
- ❑ Informar à Assessoria do evento sobre as principais novidades, lançamentos, personalidades presentes no estande, etc.
  - Formulários D e F
  - Comunicados da Assessoria de Imprensa, disponíveis no website [www.sisp.com.br](http://www.sisp.com.br)
- ❑ Enviar avisos de pauta

# O que podemos divulgar?

- ❑ Notas Econômicas
- ❑ Negócios realizados
- ❑ Dados do mercado
- ❑ Cases de empresas
- ❑ Notas e pautas regionais
- ❑ Sugestão de pauta completa para os cadernos de imóveis

# Ferramentas de divulgação

- ❑ **Releases no site** - Press releases dos expositores no site [www.sisp.com.br](http://www.sisp.com.br).
- ❑ **Comunidade SISP** – Comunidade do evento para envio de pautas solicitadas por jornalistas
- ❑ **Quadro de avisos** - Avisos de coletivas, visitas de autoridades e novidades devem ser enviadas à Assessoria e divulgação para os jornalistas
- ❑ **Pautão** - Aviso em 5 linhas sobre as principais novidades, com nome e telefone de contato
- ❑ Encaminhar materiais para o e-mail:  
**[comunicacao@alcantara.com.br](mailto:comunicacao@alcantara.com.br)**

# Newsletter eletrônica

- Elaboração de newsletters com as principais informações e novidades do SISP e dos expositores com fotos ou ilustrações e envio por e-mail
- Público-Alvo: compradores, investidores, executivos, profissionais do mercado imobiliário, facility managers, etc

# Sala de Imprensa

- ❑ Uso exclusivo dos jornalistas e assessores
- ❑ Não pode ser utilizada para reuniões com clientes
- ❑ Cadastramento de jornalistas e assessores de imprensa através do website
- ❑ Entrega de press kit geral do evento / expositores
  - Como montar o press kit
- ❑ Área de convivência entre assessores e jornalistas

## Infra-Estrutura

- ❑ Computadores com acesso à Internet; Linhas telefônicas; Sala de coletiva; Espaço para press kit dos expositores; Quadro de avisos; Malex; Xerox

# Como montar seu Press Kit

- Press releases com as últimas novidades sobre a empresa/produtos, detalhes de lançamentos, recepções, etc. (Lembre-se: os jornalistas procuram sempre notícias concretas, fatos e números – por exemplo, novas estratégias, produtos, serviços ou instalações). Por favor, certifique-se que suas informações se referem às suas atividades no Salão Imobiliário São Paulo 2007 e não apenas a produtos e serviços em geral.
- Informações básicas/antecedentes/histórico da empresa ou organização.
- Fotos dos empreendimentos.
- Nome de contato, endereço, telefone, e-mail para maiores informações depois de finalizado o Salão Imobiliário São Paulo 2007.
- Detalhes quanto a seu estande – número e localização no Salão Imobiliário São Paulo 2007.



# PROGRAMA BEM VINDO AO SISP

# Programa Bem-Vindo ao SISP

- ❑ Hotéis com desconto de até 70%;
  - ❑ Passagens aéreas com desconto de 5 a 10%
  - ❑ Serviços de traslados – Hotel – Feira – Hotel;
  - ❑ Reservas em restaurantes e teatros;
  - ❑ Tours: Guarujá, Campos do Jordão, Rio de Janeiro, São Paulo Night & Day.
- 
- ❑ Central de Reservas:  
[www.programabemvindo.com.br](http://www.programabemvindo.com.br)  
[almax@almax.com.br](mailto:almax@almax.com.br) ou (11) 3035-1000.