

Ravenna, 20/9/2018

Relazione post-fiera The Water Expo 2018

Evento: The Water Expo 2018

Data e luogo: 29/30 Agosto, Miami, Florida, USA

Descrizione dell'evento e panoramica di settore

The Water Expo 2018, alla sua settima edizione, è una fiera internazionale che presenta apparecchiature, tecnologie, prodotti e know-how per l'industria della potabilizzazione, trattamento acque, servizi ambientali, qualità dell'acqua. Localizzata strategicamente a Miami, risulta essere il crocevia ottimale per favorire gli incontri commerciali tra operatori americani ed altresì internazionali con professionisti, operatori, distributori dell'America Latina e dei Caraibi. La fiera ospita anche una serie di incontri tematici di approfondimento circa le tematiche oggetto dell'esposizione, attività questa che richiama molta affluenza di visitatori. Di fatto, questa fiera bilingue (inglese, spagnolo) si rivolge all'utenza sudamericana.

Obiettivi prefissati:

- Promozione del brand
- Generazione di contatti
- Incontro con clientela della zona caraibica

Promozione del brand

Valvotubi Ind. ha iniziato a promuovere attivamente il brand sul continente americano solo un paio di anni fa. Interessante questa fiera che, pur localizzata a Miami, si rivolge ad una clientela sudamericana, proprio il target di riferimento di Valvotubi, in quanto sono i paesi dell'America centrale e meridionale che suscitano l'interesse dell'azienda. Valvotubi già da diversi anni vende prodotti in America Latina, ma senza aver attuato una vera e propria campagna di promozione, oltre ovviamente al classico contatto diretto con clienti esistenti. Per questo motivo si rende necessaria la partecipazione alla fiera, al fine di promuovere il brand e l'azienda, le nostre peculiarità e le nostre capacità. Per promuovere il brand, sono stati applicati i nuovi elementi di identificazione visiva/grafica di Valvotubi, ossia le icone raffigurative delle valvole, il giallo predominante, il nuovo *pay off*. Queste caratteristiche vengono ritrovate sia presso lo stand (sulle pareti, sulle brochure, nei gadget), sia sul sito internet (immagine aziendale, schede tecniche), sia con il contatto diretto (email, pacchetto di offerta tecnico-economica). Tutti questi punti di contatto coerenti a livello comunicativo, fanno in modo che il cliente o potenziale cliente ritrovi le stesse sensazioni nell'esperienza con Valvotubi, per rafforzare il riscontro positivo, la memoria di Valvotubi e l'attaccamento al brand. Sono state presentate brochure in lingua spagnola per favorire la comprensione da parte dei visitatori.

Generazione di contatti

Considerando la vastità del continente e la bassa presenza di Valvotubi su questo mercato, è risultato fondamentale poter fare affidamento su questo evento per generare contatti. L'affluenza è stata molto buona, vincente anche l'organizzazione dell'evento in due giornate, che ha permesso di concentrare i visitatori, massimizzando l'attività lavorativa della fiera. Nel pacchetto espositivo acquistato era previsto anche uno speech di 20 minuti che Valvotubi, come di consueto, tiene su tematiche tecniche, con l'obiettivo dunque di poter divulgare informazioni utili a livello tecnico per i partecipanti. Lo speech si è tenuto in lingua spagnola,



VALVOTUBI IND.
DIRECT FLOW



dietro consiglio dell'organizzazione, per avere un numero più alto di utenti, di fatto abbiamo conseguito la piena presenza dei partecipanti (sala capiente 60 posti a sedere), con un buon riscontro anche in termini di ritorno, in quanto gli spettatori hanno poi visitato lo stand per maggiori informazioni. A livello di incontri presso lo stand, sono stati generati un centinaio di contatti. La maggior parte dei visitatori proveniva dalla Repubblica Dominicana, ma molti partecipanti anche da Honduras, Venezuela, Perù, nonché dalla Florida stessa, aziende che intrattengono operatività coi paesi del Sud America.

Incontro con clientela della zona caraibica

Valvotubi mantiene già collaborazioni attive con clienti localizzati in Trinidad & Tobago, Jamaica, Perù, Florida (per lavori nei paesi latinoamericani). Un obiettivo della fiera era proprio poter incontrare i clienti attivi, cosa è stata promossa grazie ad un mailing specifico, ma purtroppo non abbiamo avuto molte visite da parte dei clienti consolidati. Abbiamo comunque organizzato un incontro con un cliente di Miami con il quale sono in essere alcune importanti forniture di valvole per la zona boliviana e l'incontro ha senza dubbio approfondito la conoscenza reciproca con la finalità di concludere un accordo di distribuzione commerciale.

Conclusioni

A venti giorni dalla fine dell'evento, abbiamo ricevuto richieste d'offerta da Messico, Trinidad, Bolivia e dalla Florida, prontamente evase.

Due Regional Manager di una società nostra cliente saranno accolte domani stesso presso Valvotubi per un training sulle valvole in lingua spagnola, ovviamente affiancato ad un meeting di livello commerciale per studiare strategie più massicce di penetrazione sui mercati di Bolivia, Panama, Repubblica Dominicana, Ecuador, Perù.

Riteniamo che la scelta di partecipare a questo evento sia stata molto positiva, per una zona commerciale che possiamo sicuramente ampliare.


VALVOTUBI IND. S.R.L.