

UN'IDENTITÀ DI SUCCESSO

Quando si parla di successo, solo chi lo crea sa raccontarlo nel migliore dei modi.

Costruire attraverso la qualità dei contatti tra gli espositori e i visitatori è un dato di fatto a Franchising Nord. "Grazie alle numerose persone conosciute e alle tante interessate a Vapor System, ho potuto incrementare i miei affari" - dichiara **Vito Valenti**, responsabile di Vapor System & Idromatic - "inoltre sono riuscito a chiudere una trattativa molto importante che altrimenti non avrei potuto realizzare. E tutto ciò in soli due giorni."

2 giorni bastano

"Il successo di una fiera si misura con la concretezza dei contatti e non con gli scontrini battuti al bar" così **Lucia La Greca**, Exhibition Manager della fiera, illustra la scelta di concentrare l'e-



vento in due giorni, continuando "sono un po' meno contenti i ristoratori e gli albergatori, ma i nostri clienti sono gli espositori e i visitatori e pertanto ci focalizziamo sui loro interessi."

Si arriva senza fare coda

Ragionata è anche la scelta della location. "Affiliarsi ad una rete in Franchising non è un bene di consumo" sottolinea La Greca "è un articolato processo B2B. E' quindi più importante la



Collocata all'incrocio di due dei più importanti assi autostradali italiani, la location consente a circa 20 milioni d'italiani di arrivare in meno di due ore, evitando le code nel traffico delle grandi città.

facile accessibilità della location da parte di un grande bacino che la metropolitana sotto il padiglione." E in questo Piacenza batte sia Milano sia Bologna. Collocata all'incrocio di due importanti autostrade, la fiera di Piacenza si raggiunge in meno di due ore da tutte le principali città del Nord d'Italia (vedi grafico). Concetto confermato dall'esperienza degli espositori: "A Franchising Nord arrivano visitatori da tutte le regioni d'Italia" - conferma **Mario Di Comite di Meeting** - "mentre ad altre fiere i visitatori provengono per lo più dalla regione in cui si tiene." ■



"A Franchising Nord colloqui mirati e soddisfacenti."
Gabriele Lacrignola - Depilstop



Le domande specifiche, documentate e approfondite dei visitatori ci hanno fatto capire il grande impulso a mettersi in proprio e ad investire nel breve, con conseguente ricerca di progetti da realizzare."

Michel Condè - Granier



**TUTTO PRONTO IN UN CLICK
ANCORA PRIMA DI ARRIVARE IN FIERA**

"I clienti sono interessati soprattutto a qualità, assistenza e valore" riassume il guru americano del Marketing **Philip Kotler**. Visitatori pronti ad affiliarsi, un pacchetto all-inclusive per ridurre l'impegno organizzativo e tutto online invece di lungaggini burocratiche fanno di Franchising Nord la fiera all'avanguardia in Italia.