

**ROI EM EVENTO PRESENCIAL
NÃO É SORTE. É MÉTODO.
E A MAIORIA DAS EMPRESAS
AINDA NÃO TEM UM.**





O mercado global de eventos corporativos movimentada mais de **USD 1,5 trilhão por ano** – e a principal queixa de quem investe continua sendo a mesma: **"como medir o retorno?"**.

A resposta não está na mensuração. Está na **preparação**.

Acompanhe o framework que separa presença de resultado.

**SUA EMPRESA GASTA
MUITO PARA ESTAR
NO EVENTO. E ECONOMIZA
EXATAMENTE ONDE NÃO
DEVERIA: NA ESTRATÉGIA.**





Pesquisas do setor **MICE** indicam que **mais de 60% dos participantes corporativos não definem objetivos mensuráveis** antes de participar de um evento.

O resultado é previsível: retornam com contatos que não recebem **follow-up**, insights que permanecem no bloco de notas e oportunidades perdidas.

Evento sem estratégia é **custo**.
Evento com estratégia é **investimento**.

QUEM SABE O QUE PROCURA
TRANSFORMA PRESENÇA
EM **OPORTUNIDADE.**





Três perguntas que todo gestor deveria responder **antes** de qualquer evento:

- Qual decisão de negócio pode ser acelerada em uma conversa presencial?
- Com quem, especificamente, eu preciso estar na mesma sala?
- O que eu ofereço que é relevante para quem vou encontrar?

**A CONFIANÇA PODE SER
CONSTRUÍDA EM MINUTOS
NO PRESENCIAL, ENQUANTO
NO DIGITAL COSTUMA LEVAR
MESES. **USE ESSE ATIVO COM
INTELIGÊNCIA.****





Estudos de comportamento B2B indicam que **decisões tomadas após interação presencial têm taxa de conversão até 4x maior.**

O motivo é simples: objeções são superadas em tempo real, linguagem corporal comunica melhor do que e-mails.

Um evento bem aproveitado **comprime semanas de dedicação em um único dia.**

AS 72 HORAS

APÓS O EVENTO VALEM
MAIS DO QUE OS **2 DIAS**.
QUASE NINGUÉM AGE
NESSA JANELA.



O **follow-up pós-evento** é o gargalo mais subestimado do ciclo comercial em eventos B2B.

O protocolo que funciona:

- ✓ Registre cada contato com contexto real (assunto da conversa + próximo passo acordado)
- ✓ Envie mensagens personalizadas em até 48h – não templates genéricos.
- ✓ Meça: reuniões geradas, propostas enviadas, parcerias ativadas.
- ✓ Reporte internamente o retorno sobre o investimento de participação.

**ROI de evento não se mede no encerramento.
Se constrói no acompanhamento.**



O EVENTO MAIS VALIOSO NÃO É O MAIOR.

É AQUELE PARA O QUAL VOCÊ CHEGOU PREPARADO.

O **mercado MICE brasileiro** cresce de forma consistente e, com ele, aumenta a disputa por atenção qualificada nos eventos.

Nesse cenário, **fornecedores e compradores que sabem extrair valor do presencial** constroem vantagens competitivas que nenhuma campanha digital replica.

**OS EVENTOS QUE GERAM
ROI TÊM UM SEGREDO:
AS PESSOAS CERTAS,
NO LUGAR CERTO, COM
A INTENÇÃO CERTA.**

Os eventos mais eficientes são desenhados para colocar decisores frente a frente – com tempo, pauta e propósito real.

Não por acaso, formatos estruturados de **networking B2B** como o **Speed Meeting™** se tornaram referência em mercados que levam relacionamento a sério.

O QUE VOCÊ FARÁ DIFERENTE DA PRÓXIMA VEZ QUE PARTICIPAR DE UM EVENTO?

Compartilhe nos comentários:
qual é o seu maior desafio na hora
de aproveitar eventos presenciais

