MERCADO

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

EXPOSIÇÃO EM FEIRA

> Numa feira cheia de estandes, o que faz você parar em um deles?



PENSE ASSIM

A VITRINE VIVA



Na feira, o cliente vê, toca e pergunta na hora. É uma vitrine viva, com conversa de verdade.

PERGUNTA PARA A TURMA

O que faria vocês pararem numa barraca de feira?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

PLANEJAR UM ESTANDE QUE ATRAI E CONQUISTA VISITANTES

Feiras e eventos reúnem muitas pessoas interessadas num assunto. São uma ótima chance de mostrar o produto e fazer contatos.

POR QUE FAZER ISSO?

VISIBILIDADE

Muita gente conhece a Startup de uma vez.

CONTATOS

Chance de conquistar clientes e parceiros.

TESTE

Ver a reação das pessoas ao vivo.

NA VIDA REAL

O TELEFONE

Em 1876, Alexander Graham Bell apresentou o telefone numa grande exposição na Filadélfia, nos EUA. Visitantes e jurados ficaram impressionados ao ouvir a voz pelo aparelho.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Mostrar o produto ao vivo cria encantamento e conexões que um anúncio não cria.

CASO REAL

1876

o telefone apresentado numa exposição

COMO FAZER

PASSO A PASSO

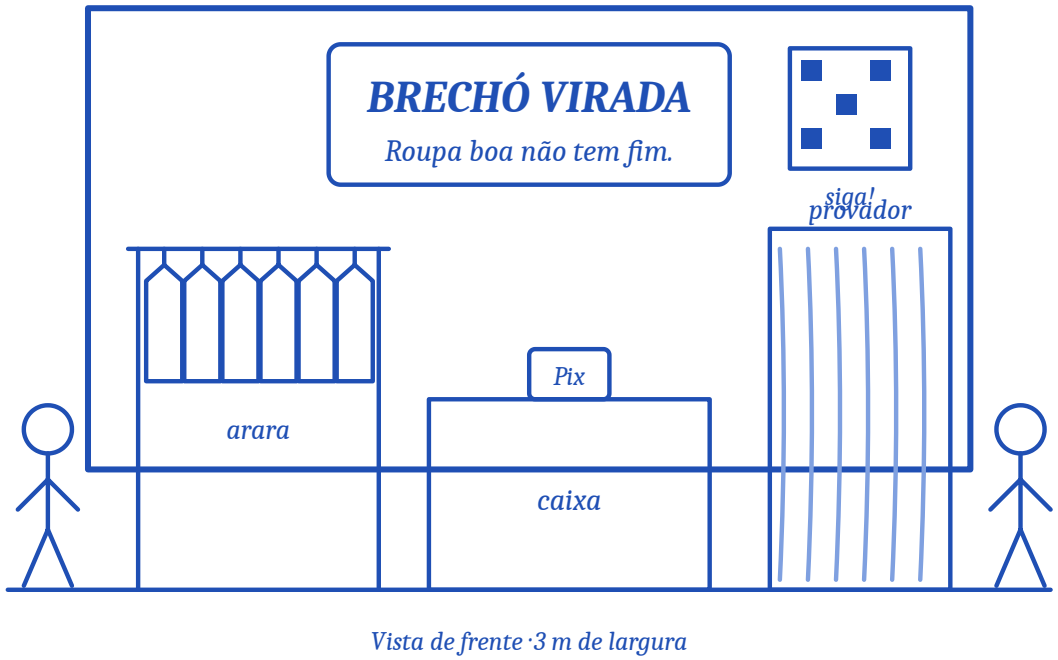
1. Escolham uma feira ou evento que combina com a Startup.
2. Desenhem o estande: espaço, decoração, materiais e demonstração do produto.
3. Planejem como atrair visitantes e guardar os contatos deles.
4. Estimem quanto vai custar e o que esperam ganhar.

Tempo sugerido: 50 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.



Vista de frente · 3 m de largura

No exemplo: Na feira da escola, o Brechó Virada montou um provador e trocava roupas por cadastro no Instagram.

O que apresentar: O projeto do estande e o plano para a feira.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Desenhe o estande visto de frente ou de cima, com as medidas.
- Pense numa atração: uma demonstração, um sorteio, um provador.
- Planeje como guardar contatos dos visitantes, como um QR code para o Instagram.

✕ EVITE

- Estande sem atração.
- Esquecer de guardar contatos.
- Não estimar custos.
- Desenho sem medidas.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

O projeto do estande e o plano para a feira.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

- FICHA DE APOIO
- MAQUETE
- SLIDES
- ESTANDE DE VERDADE

VALE

+1 ponto em Mercado

FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru