

Viagem a negócios

Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná, Bahia e Rio Grande do Sul. Depois de São Paulo, esses são os cinco estados de onde saíram mais profissionais de papelaria para visitar a *Office PaperBrasil Escolar*, em 2011. O Projeto Comprador e parceria com agência de viagens são algumas ações da Francal, organizadora da feira, para incentivar ainda mais a presença de varejistas de outros estados. POR CAROLINA BERGER



Ricardo Schaurich é do interior do Rio Grande do Sul e gasta em torno de R\$ 1.700,00 para ir a São Paulo para visitar cada uma das seis feiras de negócios em que tem interesse.

Há mais de 20 anos, Ricardo Schaurich percorre 200 km de carro entre Cachoeira do Sul e Porto Alegre, no Rio Grande do Sul. Na capital gaúcha ele deixa o carro no estacionamento do Aeroporto Internacional Salgado Filho e, lá, ele pega um voo que dura cerca de uma hora e meia até a capital paulista. O percurso é realizado, pelo menos, seis vezes ao ano, já que ele frequenta duas feiras voltadas para produtos natalinos, duas referentes a gifts e um outro evento para varejo, além da *Office PaperBrasil Escolar*.

Apesar de as feiras serem as responsáveis por atrair Ricardo à capital paulista, ele abre mão de se hospedar próximo aos pavilhões em que elas são realizadas. “No caso da *Escolar*, eu vou dois dias à

feira e outros dois, eu reservo para fazer compras no centro da cidade. Então, prefiro ficar em um hotel no centro, pois sai mais barato”, explica o proprietário da **Dipel Papelaria** (Cachoeira do Sul/RS). Ainda assim, cada uma dessas viagens custa, aproximadamente, R\$1.700,00.

Ricardo e os outros papaleiros de Cachoeira do Sul não possuem um pacote de viagem montado para irem à *Office PaperBrasil Escolar*, mas podem solicitá-lo à agência **Must Tour**, parceira da **Francal Feiras**, que organiza o evento. Já os gaúchos de Caxias do Sul e Porto Alegre podem ir à próxima edição do evento gastando entre R\$ 1.158,20 e R\$ 956,00, dependendo do hotel escolhido. No total, 40 cidades brasileiras estão na lista da agência de viagens com pacotes fechados, que incluem voos predeterminados. “A partir da relação de visitantes identificamos as cidades das quais, pelo menos, 60 a 70 visitantes costumam frequentar a *Office PaperBrasil Escolar*, e desenvolvemos pacotes nessas origens”, explica o diretor da agência, Mário Simonato.

Ele garante que quem comprar os pacotes vai economizar, pelo menos, 15%. “A maior vantagem oferecida é a possibilidade de parcelar a viagem em até 10 vezes”, destaca Simonato. Parceira da Francal há 16 anos, esta é a primeira vez que a Must Tour desenvolve pacotes fechados para algumas cidades, assim como pacotes rodoviários.

Pacotes para a Office PaperBrasil Escolar

Abaixo, o menor e o maior valor para os pacotes para algumas cidades brasileiras. No site www.musttour.com.br é possível acessar todos os pacotes.

Cidade	Menor valor	Maior valor
Belém	10 X R\$ 203,68	10 X R\$ 229,64
Belo Horizonte	10 X R\$ 77,72	10 X R\$ 103,68
Curitiba	10 X R\$ 74,61	10 X R\$ 100,57
Goiânia	10 X R\$ 116,59	10 X R\$ 142,56
Porto Alegre	10 X R\$ 95,60	10 X R\$ 120,56
Recife	10 X R\$ 192,01	10 X R\$ 217,98
Rio de Janeiro	10 X R\$ 74,61	10 X R\$ 102,12
Salvador	10 X R\$ 127,48	10 X R\$ 153,44

“Como o preço das passagens aéreas aumentaram em 2012, fechamos acordo com uma companhia de transporte rodoviário para vender pacotes para cidades localizadas até 500 km de São Paulo”, informa Mário Simonato.

Outra forma de incentivo envolve os expositores da feira. O Projeto Comprador, organizado pela Francal, está em sua quarta edição e vai oferecer passagem, hospedagem e traslado a até 80 lojistas convidados para a *Office PaperBrasil Escolar*. Cada expositor sugere até 10 clientes que gostaria que recebessem a cortesia, a

Francal elimina as duplicidades e envia o convite para os profissionais sugeridos com o prazo para resposta.

A gerente de comunicação da Francal, Sâmia Hannouche, explica que o objetivo do projeto é “viabilizar a visita de

pequenos e médios compradores, principalmente de regiões mais distantes, é dar a oportunidade de eles conhecerem uma feira de porte internacional e estreitar relacionamentos com novos fornecedores”. Assim, os compradores com esse perfil têm preferência no projeto. “Para os expositores, queremos oferecer a oportunidade de conquistar novos clientes e ampliar a distribuição de seus produtos”, completa Sâmia. Depois de enviados os convites aos indicados, aqueles que respondem primeiro e no prazo ganham a cortesia. Para 2012, do total de 80 convites, 10 serão sorteados em eventos do projeto de treinamento *Gerando Demanda pelo Conhecimento*. ■

Segundo a gerente de comunicação da Francal, Sâmia Hannouche, o Projeto Comprador tem como objetivo principal viabilizar a visita de pequenos e médios compradores à feira.



METAL-POR



Desde 1989 fabricando parafuso pasta catálogo em ferro niquelado. Pronta entrega 05 a 110mm. Agora também em embalagens de 12 und. de 05mm a 60mm. Para atender melhor papelaria e atacadista em geral, procuro distribuidores em todo Brasil



Metal Por Ind. e Com. Ltda
Rua General Dias n. 263 Penha - SP - Brasil

11 2641-3942 | 2642-3919 | 2642-3921

www.metalpor.com.br
vendas@metalpor.com.br