



EINES BÀSIQUES PER PLANIFICAR LA MEVA PRESENCIA A FIRES I MERCATS D'ARTS ESCÈNIQUES

Esther Campabadal, tècnica de l'Àrea de Mercats de l'Institut
Català de les Empreses Culturals (ICEC)



Què és una fira i per a què serveix?

- Eina imprescindible en l'estratègia comercial d'una companyia
- Reunió en un lloc en concret i unes dies en concret de diferents agents del sector. Tracte personal i directe
- Cal consolidar mercats i obrir-ne de nous
- Reforçar contactes coneguts i establir-ne de nous
- Esbrinar quins mercats/ circuits estan "pujant"
- Presentar nous espectacles
- Importància de la prospecció
- Conèixer les tendències



Com escollir les fires on anar?

- A quin mercat volem introduir-nos?
- Anàlisi webs de les fires:
 - És realment una fira? (número i “qualitat” dels programadors)
 - És una fira nacional? Internacional? (No depèn ni d'on es fa ni de la programació, sinó de l'origen dels programadors)
 - S'organitzen activitats professionals paral·leles? Se'ns facilita poder fer networking?



Com escollir les fires on anar?

- Informació sobre fires i mercats internacionals a www.catalanarts.cat

[Llistat per sectors](#)

[Llistat cronològic](#)

[Informes sobre fires i mercats](#)

- Directoris de fires i festivals a l'Estat

[Cofae](#)

[Inaem](#)

[Redescena](#)



Com escollir les fires on anar?

- Fires d'AAEE a Catalunya: La Mostra d'Igualada, Trapezi, Fira de Titelles de Lleida, Fira Mediterrània, FiraTàrrega
- “Festivals” d'AAEE a Catalunya amb una important activitat professional: Festival Grec (IPAM 2014 = finestra int. de dansa + Come and See), Temporada Alta, Festes de la Mercè,...
- Com rebre les convocatòries? [Subscriu-te](#)
- [Assessoria Àrea de Mercats de l'ICEC](#)
- ANAR-HI!! Acreditar-se i ser actiu en els espais / activitats professionals



A tenir en compte

- Preparar la fira amb anticipació
- Assignar un responsable (idiomes)
- Tenim un producte diferenciat? Hem de saber-lo explicar
- Amb estand? Sense estand? Estands-paraigua?
- Concertar entrevistes sabent què estem buscant. Anàlisi del contacte. Mirar què han programat i si s'adiu amb el nostre producte
- Marcar-nos uns objectius assolibles
- Ser pacient i perseverant. Els resultats molt rarament són immediats



Com preparem la fira abans d'anar-hi?

Elaborar un pla específic per anar a la fira:

- Què hi busquem? Donar-nos a conèixer? Vendre bolos? Trobar un distribuïdor? Socis per a futures co-produccions?
- Anàlisi minuciós del web de la fira: quines eines m'ofereix l'àrea professional? (llotja, catàleg online, llotja online, xarxes socials, taulell d'anuncis, oficina de premsa?, ...)
- Dissenyar una estratègia de comunicació: Què té de diferent el meu producte? Màrqueting directe / online. Materials publicitaris



Com preparem la fira abans d'anar-hi?

- Dur sempre targetes professionals on consti el mòbil de contacte, l'email i el web de la cia. Fins i tot, foto del contacte
- Concertar amb antel·lació el màxim d'entrevistes possibles
- [Calendari suggerit](#)



Durant la fira

- Atendre els compromisos que he adquirit prèviament
- Assistir a conferències, actes paral·lels,...
- Aprofitar les oportunitats de networking que ofereix la fira (speed datings, matchmakings, “clubs” per a professionals...)
- Intentar acordar *in situ* reunions amb el contactes amb els quals no he pogut concertar entrevista prèvia
- Recórrer als professionals de les àrees PRO de les fires per a que ens ajudin a contactar amb algú en concret o ens donin més informació dels professionals acreditats



Al tornar de la fira

- Contactar amb tothom amb qui m'he reunit i fer-los arribar els materials promesos el més aviat possible
- Entrar els contactes a la meva base de dades
- Mantenir “vius” aquests contactes, fent-ne un seguiment regular
- Avaluació dels resultats:
 - Què he fet bé?
 - En què m'he equivocat?
 - Dels contactes realitzats, quins han estat profitosos?



Ajuts per assistir a fires fora de Catalunya

- **NOVETAT** en la convocatòria 2014 de l'Àrea de Mercats de l'ICEC
- Import subvencionat: fins el 40% a Europa. Fins el 50% fora d'Europa
- Es poden incloure despeses derivades de fer showcases a:
Freiburg, Chalons dans la Rue, Greenwich & Docklands, Cinars i Feten
- Màxim 8 persones, màxim 8.000 €
- Si només es fa prospecció: màxim 4 persones, màxim 4.000 € i mínim 200€
(-200 € es poden ajuntar fins a 3 activitats i sumar imports en una sol·licitud)
- Màxim 5 expedients/any
- **+ informació:** Àfrica Escudero (maescuderos@gencat.cat)



Contactes

- ÀREA DE MERCATS – ICEC
- + informació www.catalanarts.cat
- Contacte internacional.icec@gencat.cat

MOLTES GRÀCIES!

Esther Campabadal

ecampabadal@gencat.cat

www.catalanarts.cat