



2 e 3 de JULHO • 2018

# cogea

CENTRO DE EVENTOS FECOMERCIO • SÃO PAULO

COMUNIDADE DE GESTORES  
DE ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES





2 e 3 de JULHO • 2018

**cogea**

CENTRO DE EVENTOS FECOMERCIO • SÃO PAULO  
CONGRESSO BRASILEIRO DE GESTORES  
E EXECUTIVOS DE ASSOCIAÇÕES

**cogea.com.br**

APRESENTADO POR



# GESTÃO DE EVENTOS ASSOCIATIVOS

FAZENDO DAR CERTO !



# MUNDO PASSADO



cogea

- Poucos eventos de cada setor
- Elevado uso de papel
- Altos investimentos em A&B e atividades sociais
- Altos investimentos em produção
- 1 fala e MUITOS escutam (distância entre palestrantes e participantes)
- Patrocinador era visto como quem paga a conta
- Era cool quem fizesse faculdade e asísse com carteira de trabalho assinada
- Ganhava a empresa que conseguisse transmitir a confiança que o cliente deseja na entrega daquele produtos
- Organizadores ganhavam bastante dinheiro
- Conhecimento
- Discussões intramuros

## SOCIEDADE COMPRA PRODUTOS

# MUNDO PRESENTE

- Muitos eventos em TODOS os setores
  - Sustentabilidade é palavra de ordem !
  - Uso adequado da Tecnologia
  - Mobiles nos permitem fotografar e gravar vídeos
  - Elevados custos de espaços nos obrigam a reduzir o período de montagem e desmontagem
  - Redução do tempo de atenção, maior dispersão
  - Patrocinadores são compreendidos com o seu real valor
  - Participantes querem CURTIR, COMENTAR e COMPARTILHAR
- Equilibrar a razão x emoção
  - Maior integração de espaços e estruturas
  - Organizador de serviços commoditizados devem quebrar em no máximo 3 anos
  - Decisões são pautadas em profundo estudo dos números e indicadores
  - Experiência sobre o conhecimento
  - A Sociedade é parte do escopo e precisa ser impactada



2 e 3 de JULHO • 2018

**cogea**

CENTRO DE EVENTOS FECCOMERCIO • SÃO PAULO

## SOCIEDADE COMPRA PROPÓSITO

APRESENTADO POR



**cogea.com.br**



2 e 3 de JULHO • 2018  
**cogea**  
CENTRO DE EVENTOS FECCOMERCIO • SÃO PAULO

**CERTAMENTE A RAZÃO QUE LEVA  
PESSOAS E MARCAS A  
PARTICIPAREM DE EVENTOS JÁ  
NÃO É A MESMA !**

APRESENTADO POR



**cogea.com.br**

# 6 PERGUNTAS



## 1) PARA QUEM ?

Para quem estamos promovendo o nosso evento ?

## 2) POR QUE ?

Por que estamos promovendo esse evento e por que as pessoas devem investir ?

## 3) O QUE ?

Conhecendo o público e sabendo o porque realizaremos, o que faremos ?

## 4) COMO ?

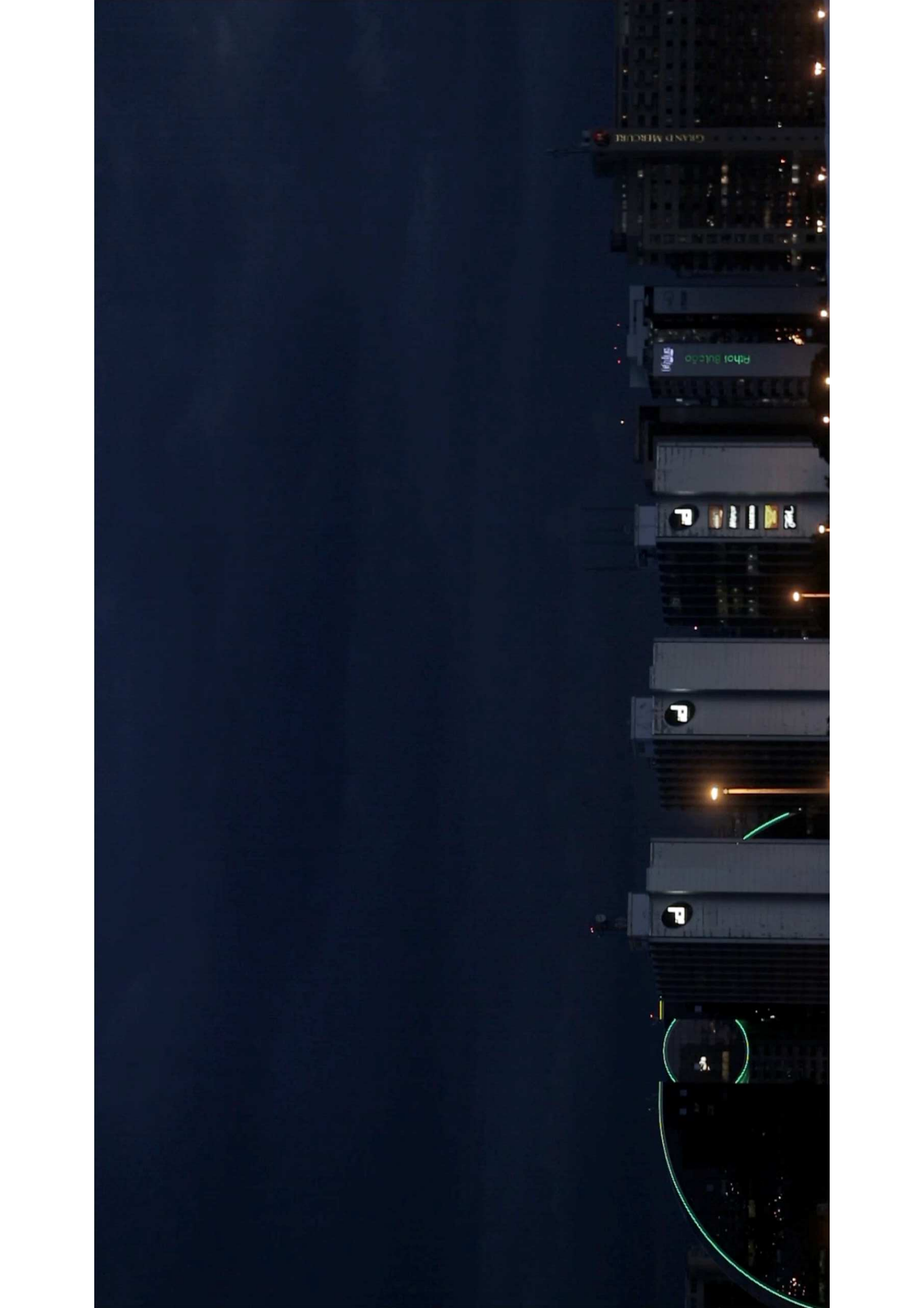
Como faremos para obter o resultado almejado ?

## 5) ONDE ?

Qual o melhor local para realizarmos aquela atividade ?

## 6) QUANDO ?

Qual é a melhor data diante do público alvo e do projeto que realizaremos ?



# NESTE CASE



## 1) PARA QUEM ?

Para quem estamos promovendo o nosso evento ?

## 2) POR QUE ?

Por que estamos promovendo esse evento e por que as pessoas devem investir ?

## 3) O QUE ?

Conhecendo o público e sabendo o porque realizaremos, o que faremos ?

## 4) COMO ?

Como faremos para obter o resultado almejado ?

## 5) ONDE ?

Qual o melhor local para realizarmos aquela atividade ?

## 6) QUANDO ?

Qual é a melhor data diante do público alvo e do projeto que realizaremos ?



# DESAFIOS | RESULTADOS



2 e 3 de JULHO • 2018

**cogea**

CENTRO DE EVENTOS FECCOMERCIO • SÃO PAULO

## DESAFIOS

- Contrato de **curtíssimo prazo**
- **Início tardio** da captação, organização e comunicação
- Disponibilidade de **caixa = R\$ 0,00**
- **Necessidade** de captação de **recursos = MR\$ 30**
- Envolvimento de **2 Governos** (Governo Federal e do Distrito Federal)
- **Contratações** de fornecedores por **3 caminhos**

## RESULTADOS

- **120 mil participantes | 59 mil crianças**
- Representantes de **173 países**
- **3 mil jornalistas** presentes
- **Paperless | 9300** downloads do APP | **Eco copo + crachá**
- **+15 mil menções** em **veículos de Imprensa** do **Brasil e do Mundo** (3 dias no Jornal Nacional + 4 edições Cidades e Soluções)

APRESENTADO POR



**cogea.com.br**



### Eventos

- É o que fazíamos!



### Experiências

- O que as pessoas fazem para melhorar



### Comunidades

- Eventos cujos legados não têm data para encerrar
- Informação, conteúdo, relacionamento e benchmarking
- Aumento da vida útil do investimento feito pelos patrocinadores
- Entregas diárias / semanais

A group of five business professionals (three men and two women) are gathered around a table, looking at a laptop screen. They are dressed in business attire. The scene is overlaid with a semi-transparent purple filter. The text is in white, with some parts in italics.

## DILEMAS RECORRENTES

*Faço tudo certo, por que meu evento vem encolhendo ?*

*O número de associados da minha entidade vem caindo, como o evento pode ajudar a reverter esse quadro ?*

*Como identificar o que o meu investidor deseja ?*

*Terceirizo a organização ou faço tudo in house ?*

*O investimento médio do meu evento está caindo, o que pode estar acontecendo ?*



2 e 3 de JULHO • 2018

**cogea**

CENTRO DE EVENTOS FECOMERCIO • SÃO PAULO

COMUNIDADE DE GESTORES  
DE ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES

**cogea.com.br**

APRESENTADO POR



## Contato:

**Rodrigo Cordeiro**

Diretor de Congressos da MCI  
rodrigo.cordeiro@mci-group.com  
+55 11 98415-8304

