

SALONI ONLINE UN PALLIATIVO È BASILARE IL RAPPORTO DIRETTO



I saloni digitali non sostituiranno i saloni fisici, almeno nel medio periodo. Il distanziamento ha senz'altro offerto e imposto una accelerazione digitale, creando nuovo valore e favorendo metodi di lavoro smart. Noi vediamo questo passaggio come una integrazione alle fiere in presenza. Almeno per quelle che si occupano dei temi a noi cari, per questioni culturali, valenze sociali, obiettive

necessità sensoriali a tuttotondo, e di contatto personale. Abbiamo dato vita a Myplantonline, la vetrina digitale a disposizione dei nostri espositori e dei buyer di comparto. Ascoltando altri protagonisti del mondo fieristico italiano e internazionale, abbiamo colto sfumature diverse: da chi racconta di soluzioni tampone dettate dall'emergenza a chi ne farà un vero e proprio 'evento digitale' a pagamento, nei periodi lontani dallo svolgimento della manifestazione. Stiamo valutando il da farsi, ma l'idea è di farne un'agorà di discussione pubblica dedicata ai professionisti.

Il nostro progetto va comunque a integrare l'evento fisico, non ne costituisce un sostituto: le strette di mano, l'incontrarsi, il discutere, il confrontare le novità e le innovazioni del settore, la trattativa vis a vis sono elementi imprescindibili del mondo fieristico.

In una fiera "normale" il visitatore professionale vuole incontrare i fornitori, conoscerli, osservare il panorama competitivo, cercare nuovi business e individuare nuovi canali di vendita, fornitura e acquisizione, promuovere la propria azienda, cercare prodotti e servizi, individuare nuovi trend. L'espositore partecipa per far aumentare la conoscenza del brand, lanciare novità, trovare partner, incontrare e implementare la filiera dei propri contatti e clienti, fare ordini, attivare nuove vie commerciali. Il successo della manifestazione si basa sulla reciproca soddisfazione.

La nostra fiera è un hub di creazione di valore, è un driver per l'esperienza di business di tutti i pubblici: non è mai stata riassumibile nel concetto di "metri", "offerta" e "domanda".

• **VALERIA RANDAZZO**

Exhibition manager di Myplant & Garden

PARLARE CON LE PERSONE PER CONQUISTARNE LA FIDUCIA



Per quanto riguarda le fiere in generale, non si può escludere che le piattaforme digitali possano nel tempo sostituire talora i luoghi fisici, ma molto dipende dalla natura dei prodotti esposti. È possibile, inoltre, che nel panorama fieristico avvenga una sorta di selezione naturale tra quegli eventi che gli operatori percepiscono come imprescindibili, e ai quali è necessario

essere presenti fisicamente anche per avere la visione d'insieme di un settore e ottimizzare gli incontri con i partner, e quegli eventi che hanno una portata minore e che si possono seguire anche in forma virtuale, ottimizzando costi e tempi di lavoro.

Naturalmente con diversi livelli di interesse: locale, nazionale, internazionale.

Per quanto riguarda l'Eima non pensiamo ci sia la possibilità che l'evento virtuale (Eima Digital Preview, a novembre, farà da ponte verso l'Eima rimandato a febbraio 2021) possa sostituire quello fisico.

I dati sulla presenza di espositori e visitatori indicano che l'appeal della rassegna fisica è in continua crescita, e questo anche per la natura delle nostre merceologie.

L'acquisto di un mezzo meccanico, in particolare quelli che hanno un certo costo e che debbono essere gestiti correttamente anche sotto il profilo della manutenzione, richiede in linea di massima un contatto diretto, una valutazione "fisica" del prodotto prima dell'acquisto. La qualità, per chi è del mestiere, può essere percepibile, e il personale di vendita in questo caso ha anche il compito di fornire informazioni sulle caratteristiche e sull'uso della macchina stabilendo un rapporto di fiducia e di collaborazione con l'acquirente.

Ci sono aspetti come l'ergonomia, l'interfaccia con i comandi, la qualità dei materiali che richiedono un test "in presenza". Parlare con le persone dell'azienda può aumentare la fiducia nella loro competenza.

• **RENATO CIFARELLI**

Presidente di Unacoma

