



# Convenção Anual de Vendas



## ➤ Briefing:

- 2200 participantes de todo Brasil
- 1 semana
  
- Pesquisa de locais, visitas técnicas, negociações e Definição do local
- Montar comitê de trabalho para desenvolvimento da Convenção

- 
- Deslocamento: para Salvador a malha aérea é muito boa , porém foi necessário 3 fretamentos, utilizando 1 Hub em Brasília, 1 Hub em Guarulhos e 1 Hub em Belo Horizonte
  - Aeroporto: transfer com ônibus identificados por alas que levavam os participantes diretamente para as alas de hospedagem
  - Montagem: Arena em auditório e salas em escolar. Arena com projeção 180° para abertura e 30min para virada de sala transformando em 3.
  - Todas salas do complexo distribuídas por unidades de negócios

- 
- ▶ Hotel sistema all inclusive, inédito para os participantes
  - ▶ Festa de encerramento: Trio elétrico posicionado na ultima ala chamando todos os participantes.
  - ▶ Ao longo do percurso, Barracas de A&B, terminando o percurso do trio elétrico na arena, e dentro continuava a festa com DJ e jantar até 2h00 am. Às 5am começava deslocamento de retorno.

- 
- Dificuldades: aumentar o número de staff pois o complexo é muito grande, mão de obra precária e inexperiente e contratação de muitos transfers internos.

- 
- ▶ Pesquisa de Satisfação / Pontos Fortes:
  - ▶ Tarde livre, organização, festa, trio, local, motivação, refeição, infraestrutura



► Obrigada

► Olinda Ramos

► [Mo.ramos@uol.com.br](mailto:Mo.ramos@uol.com.br)