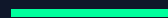


OLTRE IL BIGLIETTO DA VISITA

Trasformare una fiera in un sistema commerciale digitale



ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

1-3/9
2026

AUTUMN WINTER 27.28



INNOVATION
& TECHNOLOGY

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

**LA FIERA NON È UN EVENTO DI 3 GIORNI.
È UN PROCESSO COMMERCIALE
(E DIGITALE)
DI ALMENO 90 GIORNI.**

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

L'ECONOMIA DELLA FIERA: LA REALTÀ

Voce di Investimento	Costo Stimato
Spazio Espositivo	8.000 €
Allestimento & Design	12.000 €
Personale (Diaria & Costo Orario)	7.000 €
Viaggi & Logistica	5.000 €
Hotel & Hospitality	3.000 €
Trasporti Materiali	4.000 €
Materiali Marketing & Gadget	2.000 €
TOTALE INVESTIMENTO	41.000 €

341 €

COSTO PER SINGOLO CONTATTO (SU 120 LEAD)

16.000 €

CAPITALE DISPERSO SE DIMENTICHI IL 40% DEI LEAD

LE CRITICITÀ DEL ROI TRADIZIONALE



SPAZI

Aumento dei costi per mq
e inflazione logistica.



TRASPORTI

Incremento vertiginoso
dei costi di
movimentazione.



PERSONALE

Costi di trasferta e
gestione dello staff in
stand.

ROI

Difficoltà estrema nel
dimostrare il ritorno reale.

Il problema non è partecipare. È trasformare i contatti in fatturato.

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

IL MODELLO TRADIZIONALE (PERDITA DI VALORE)

FIERA

3 giorni di stress fisico e
raccolta lead.

BIGLIETTI

Mazzo di carta sulla
scrivania.

EXCEL

Data entry manuale lento
e parziale.

PERSA

Follow-up dopo 2
settimane: troppo tardi.

IL FRAMEWORK FAIR 360°

F

Find

A

Acquire

I

Interact

R

Reactivate

NON DURA 3 GIORNI. DURA 90.

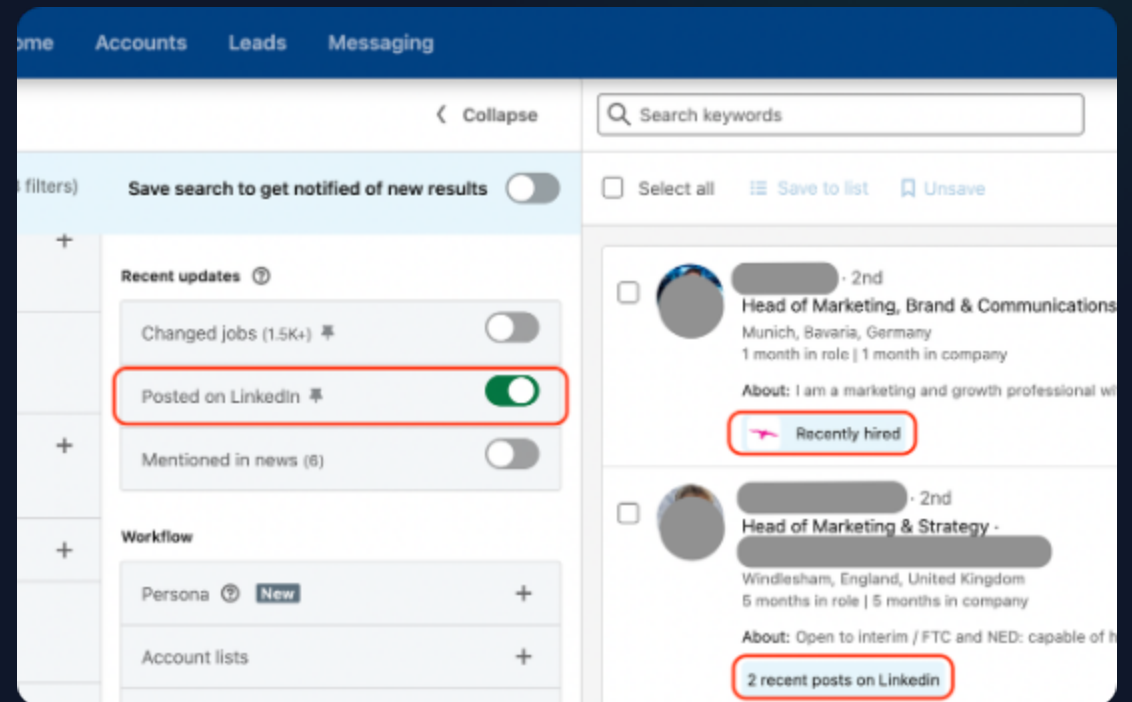
Un sistema che integra marketing, vendite, CRM, intelligenza artificiale e automazione.

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

F = FIND: LA VENDITA INIZIA PRIMA

STRATEGIA OPERATIVA

- ✓ Mappatura e scraping lista espositori e buyer
- ✓ LinkedIn Sales Navigator Prospecting
- ✓ Lanciare una sequenza di ingaggio
- ✓ Invisible Brand Awareness (via LinkedIn Ads)



Target: Almeno il 30% degli incontri già calendarizzati.

A = ACQUIRE: DIGITALIZZARE IL DATO



ADV IN LOCO

Brand Awareness



CRM SYNC

HubSpot, Pipedrive,
Zoho integration.



CAMPI

Ruolo, Budget,
Tempistiche e altri campi
obbligatori.



AUTOMATION

Task automatico al
commerciale.

DIETRO LE QUINTE: INSTANT AUTOMATION

Mentre stringi la mano al buyer, il sistema ha già completato il 70% del lavoro amministrativo.



Capture Point

App CRM / Scan AI / Form



Sync & Enrich

Creazione Record + Arricchimento dati da Web & Database



Predictive Scoring

Calcolo punteggio basato su profilo e risposte in stand

POWERED BY AI



Dynamic Routing

Assegnazione automatica al Sales Manager di zona

REAL-TIME ALERT

Notifica push immediata su Slack/Teams al team commerciale.

FIRST TOUCH

Invio automatizzato richiesta LinkedIn e email di benvenuto.

SALES TASK

Creazione attività di follow-up con scadenza entro 24 ore.

TEMPO TOTALE DI ESECUZIONE: < 30 SECONDI

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

I = INTERACT: QUALIFICARE IN REAL-TIME

Parametro Lead Scoring	Punti	Risultato
Decision Maker identificato	25	80+ LEAD A
Budget definito e disponibile	20	
Progetto entro 6 mesi	20	
Richiede demo o campionatura	15	60+ LEAD B
Mercato strategico prioritario	20	40+ LEAD C

Il commerciale sa subito, durante il dialogo, chi è prioritario.

R = REACTIVATE: IL FOLLOW-UP È LA VERA FIERA

2 ORE

CRM aggiornato +
LinkedIn Connection.

24 ORE

Email personalizzata e
Case Study.

7 GIORNI

Call di follow-up
commerciale.

90 GIORNI

Chiusura della trattativa.

R • REACTIVATE: ARCHITETTURA DEI FLUSSI

Trasformare l'attenzione in trattativa tramite automazione multicanale e segmentata.

ENTRO 2 ORE



LINKEDIN SYNC

Richiesta di contatto personalizzata e messaggio di ringraziamento soft (No-Sales).

ENTRO 24 ORE



HYPER-PERSONALIZED

Email transazionale generata via AI dalle note vocali prese in stand. Focus sul problema del cliente.

ENTRO 72 ORE



VALUE VIDEO

Invio di un video Loom/Vidyard con Case Study specifico per il settore del buyer.

ENTRO 7 GIORNI



DISCOVERY CALL

Attivazione del commerciale per la chiusura del meeting post-fiera o invio quotazione.

LEAD CLASSE A (HOT)

Esecuzione completa dei 4 step + monitoraggio diretto del Sales Manager.

LEAD CLASSE B (WARM)

Focus su Step 1 e 2, con inserimento in flussi di nurturing automatico a 15 giorni.

LEAD CLASSE C (INFO)

Inserimento in Newsletter Corporate e monitoraggio dei segnali di interesse futuri.

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

FAIR 360° INCONTRA L'AI

L'intelligenza artificiale automatizza il 70% del lavoro manuale:

- **OCR:** Foto biglietto → Lead strutturato.
- **LLM:** Riassunto incontro e analisi sentiment.
- **Agenti:** Bozza email e messaggi LinkedIn pronti.

Tempo totale per lead: < 3 minuti.



LO STACK TECNOLOGICO FAIR 360°

Fase Operativa	Strumenti Enterprise
FIND	Sales Navigator, Apollo, Lusha
ACQUIRE	HubSpot, Pipedrive, QR Dynamic
INTERACT	AI scoring Engine, CRM Automations
REACTIVATE	ChatGPT, Make, n8n, Zapier

DASHBOARD DEL DIRETTORE COMMERCIALE

20

MEETING PREFISSATI

120

LEAD RACCOLTI

70

LEAD QUALIFICATI

95%

FOLLOW-UP 24H

35

MEETING POST-FIERA

18

OFFERTE INViate

>150%

ROI TARGET

SINTESI OPERATIVA

Il metodo FAIR 360° trasforma la fiera da un **costo di marketing** a un **processo commerciale misurabile**.

PROSPECTING

PRE-FIERA



QUALIFICA

IN STAND



CONTRATTI

PIPELINE

ILARIA.MUNDULA@PIN.UNIFI.IT | EXPORT DAY 2026

FAIR 360°: Un modello operativo scalabile per fiere internazionali.



Ilaria

Account business di WhatsApp

