



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

Constantemente estamos vendo nos canais de Tv e jornais que determinada montadora de automóveis está fazendo RECALL de determinada marca de seus veículos. Ainda bem que não é o nosso, mas o que isso tem a ver com o mercado de eventos? Existe RECALL em eventos?

Você que trabalha principalmente com eventos corporativos, empresariais e técnico-científicos sempre está correndo atrás de patrocinadores para viabilizar a realização daquele evento para seu cliente. Quando encontra um

potencial patrocinador ele lhe afronta com a temível pergunta: QUAL MEU RECALL? Ai sua cabeça roda e seus neurônios ficam alucinados para querer saber o que é esse tal de recall. Se você imaginava que isso só existia na

indústria automobilística está redondamente enganado.

RECALL em EVENTOS não tem nada a ver com problemas mecânicos no seu carro. Ele começa quando se trabalha na viabilidade econômica e financeira do seu evento.

Quando o possível patrocinador tem seu projeto em mãos, as perguntas que sempre faz: "Quanto será meu retorno?", "Qual o recall deste evento?". Dependendo da resposta, ele investirá ou não, e se investir, o valor será

proporcional à "TAXA DE RECALL".

O estudo de viabilidade – constante no seu projeto - deverá mostrar como concretizar o evento, detalhando estruturas, necessidades de pessoal, fontes de financiamento e cronograma para o desenvolvimento do projeto.

Mas para alcançar isso, você deve ter uma visão ampla do evento e levantar todas as informações importantes que ajudarão a alcançar mais rapidamente o equilíbrio financeiro, e aumentar as opções que poderão ser

comercializadas, como por exemplo: patrocínio e formas de participação do patrocinador, áreas comercializáveis do evento (espaços para stands, banners, degustações, exposições de produtos e serviços) e as fontes de

financiamento.

Os patrocinadores buscam fazer da sua participação um meio eficaz de alcançar seus objetivos mercadológicos, como aumentar as vendas de seus produtos e serviços, pela geração do impulso de compra ou mudança de hábitos

de compra dos consumidores. Esse é o retorno que eles querem de você e de seu evento.

---



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

Objetivam também alcançar retorno institucional por meio do reforço da sua marca, do aumento da exposição da mídia, da mudança de atitudes do consumidor em relação à marca, e do recall que só um bom evento proporciona.

Mas o que é RECALL EM EVENTOS?

É o TEMPO em que o evento permanece na memória dos participantes, refletindo em resultados práticos para o patrocinador. Quanto mais bem planejado e executado for seu evento, mais vai ficar na memória de todos, incluindo

ai, a marca de seu patrocinador que terá retorno do capital investido. Simples assim.

Obter por um recall é uma das metas de um patrocinador, que, ao optar por um evento de sucesso, quer associar sua marca à imagem positiva e de destaque que o evento tem junto ao público-alvo – comum ao evento e à

empresa.

Agora que sabe o significado da palavra, dê o máximo de si para que seu evento seja um grande sucesso sabendo que isso refletirá diretamente na receita de sua empresa e na fidelização deste e de outros clientes, afinal, a

propaganda boca a boca é a alma do negócio.

Em resumo: TER UM EXCELENTE RECALL NÃO É PARA AMADORES E NEM PARA CURIOSOS - É PARA PROFISSIONAIS!