



### IL VISITATORE DESIDERA:

- raggiungere una Fiera in modo semplice e rapido, specialmente in caso di maltempo;
- trovare nella Fiera una zona Giochi & Intrattenimento per i bambini;
- avere a disposizione uno spazio dove depositare in sicurezza gli acquisti in modo da poter proseguire nella visita senza doversi trascinare dietro i pacchi;
- una Fiera dove ci sia "il sogno", magari irrealizzabile ma godibile alla vista del tipo: grandi barche, autocaravan, oggetti di valore, ecc....
- trovare un mercato/bazar dove ammirare e studiare gli oggetti e/o servizi che da sempre lo attraggono (le donne sono attratte dai mobili e dalla oggettistica e vi trascinano dietro, gli uomini sono attratti dagli utensili e vi passano ore davanti, i ragazzi sono attratti dalla elettronica e gli scaffali diventano delle agorà dove discutere con i coetanei).

Per quanto sopra, il primo passo per attrarre un flusso di visitatori in una fiera è il tema centrale (il sogno) e questo sogno può essere l'Autocaravan.

Premesso che gli spazi per ospitare le autocaravan in mostra sono ampi ed il costo per far arrivare una autocaravan ed allestire il relativo stand di livello sono enormi, ne consegue che l'Ente Fiera deve conceder loro lo spazio a titolo gratuito.

Per ovvi motivi economici, parliamo di uno spazio che potremmo circoscrivere in  $\frac{1}{4}$  dello spazio fiera totale in modo da conseguire risorse dalla vendita degli altri  $\frac{3}{4}$ . In questo modo  $\frac{1}{4}$  della Fiera sarebbe sempre di alto livello e, se l'operazione risultasse essere proficua per gli organizzatori, l'anno successivo potrebbe comportare anche il raddoppio degli spazi.

Il tema centrale ha, quindi, la necessità di essere affiancato, supportato, dal Bazar: meandri espositivi che donne, uomini e bambini cercano sempre per trascorre una piacevole giornata di un fine settimana e/o un pomeriggio o una mattina infrasettimanali alla ricerca o conoscenza di prodotti o servizi che li interessano.

In parole povere ciò comporta l'attivare, in particolare, piccoli stands a pagamento ad alta tariffa a metro quadro. Un'alta tariffa compensata dall'impegno del gestore della Fiera nel produrre e consegnare ai visitatori una Welcome Card (importo pari al pagamento dei biglietti di ingresso, parcheggio e custodia bambini) che dà diritto ad uno sconto presso gli stands. In questo modo il visitatore è incentivato ad acquistare, sia per provare un bene o servizio nonché per "recuperare" quanto pagato per "soggiornare" nella Fiera.

A carico dei gestori della Fiera la stampa della Welcome Card ed a carico degli espositori la pratica di uno sconto che loro indicheranno sul loro bene o servizio.