



RELATORIO OPERACIONAL

Nome da Ação/Evento:

Local:

Endereço:

Cidade:

Período:

Website do evento:

Coordenador responsável pela ação:

Formato do apoio: Projeto comprador

Dados do evento:

Perfil e quantidade de Expositores:

Perfil e quantidade dos Visitantes:

Relação das empresas expositoras do Texbrasil:

Nome da marca

Relação dos Compradores internacionais participantes:

Nome do comprador internacional	Loja	Local

Resultados das reuniões de negócios com compradores internacionais:

- Consolidação e divulgação do setor para o mercado internacional;
- **X** encontros de negócios com marcas participantes do Programa Texbrasil.
- As empresas participantes junto ao Programa Texbrasil declararam ter realizado uma ordem de **US\$ X** e uma expectativa de negócios para os próximos 12 meses na ordem de **US\$ X**.
- Os compradores internacionais convidados pelo Programa Texbrasil realizaram negócios durante o evento no valor total de **US\$ X**, entre marcas participantes do Programa Texbrasil no evento e tem uma expectativa de negócios para os próximos 12 meses na ordem de **US\$ X**



Índice de Retorno do Investimento:

No Projeto Comprador foram investidos cerca de **U\$X** pelo Programa Texbrasil, o que faz com que as vendas realizadas pelas marcas do Texbrasil durante a feira seja **X vezes** o investimento.

Mas se comparado ao valor de negócios gerados pelos compradores internacionais com marcas do Texbrasil e também com outras marcas expositoras no evento, seria em torno de **X vezes** o investimento.

Análise dos compradores sobre o evento:

* (Muito Bom, Bom, Regular, Ruim, Péssimo)

Nome do Comprador	Reunião com o expositor *	Qualidade dos produtos *	Preços *	Organização do Evento*	Informações recebidas sobre o evento	Empresas de Interesse	Expectativa de geração de negócios por ano (US\$)	Observações

Ações realizadas durante Projeto Comprador:

Empresas:

- Identificação de empresas exportadoras no evento para receber o grupo de compradores internacionais durante evento e preenchimento da avaliação de resultados.

Compradores e jornalistas: (exemplo abaixo)

- Vinda de **X** compradores internacionais de **X** empresas com as despesas pagas pelo Programa Texbrasil. Recebimento e seleção das fichas de inscrição dos compradores internacionais (de acordo com o perfil de expositores e das empresas compradoras);
- Divulgação da Abit, do Programa Texbrasil e da Apex-Brasil por meio de material gráfico;
- Entrega de kits exclusivos com informações sobre o evento, a cidade sede e material institucional sobre o Programa Texbrasil, Abit e Apex-Brasil;
- Visita a (ex: Museu de Inhotim)
- Visita à lojas e fábricas de marcas do Texbrasil como complemento à agenda oficial do evento;
- Seminário de boas-vindas no evento, encontro que reuniu os convidados internacionais com porta-vozes da FIEMG e do Texbrasil/Abit com intuito de apresentar e discutir o cenário da moda brasileira e, do setor, no Estado de Minas Gerais e no Brasil;
- Meet&Greet no lounge da Abit - momento de encontro entre designers e representantes das marcas, com a imprensa e compradores internacionais, com objetivo de estreitar o relacionamento entre as empresas e os convidados, visando à promoção da indústria de moda brasileira no exterior;
- Convites para assistir aos desfiles do Minas Trend além da feira de negócios. Proporcionando conhecer a identidade e conceito das marcas do Line-up mineiro e acompanhar as tendências brasileiras atuais.



Objetivo do apoio

Pontos de melhoria

Pontos fortes

Considerações finais e recomendações:

Depoimento dos convidados internacionais:

Depoimento das marcas expositoras:

Fotos dos Compradores durante o evento e atividades:

Fotos dos Compradores e designers durante Meet & Greet no lounge Abit:

Relatório produzido por XX em XX de XX de XX