



É assim que  
parceiros e clientes  
reagem quando  
você os convida para  
seus eventos?



Está na hora de você conhecer a



# Mam Show

e fazer o maior sucesso!

Eventos Corporativos <sup>04</sup>

Endomarketing <sup>08</sup>

Marketing Cultural <sup>12</sup>

Quem Somos <sup>14</sup>

Contato <sup>16</sup>

# Eventos Corporativos

Em termos comerciais e práticos, as feiras proporcionam condições de negociação imediata e aumentam a possibilidade de criar um intercâmbio comercial permanente. Um evento planejado facilita contatos entre produtor, vendedor e revendedor ou consumidor final, a fim de adquirir um produto e colocá-lo em circulação no mercado ou simplesmente para consumo próprio.

Estar sempre alinhado com seu segmento, aperfeiçoar seus produtos e serviços, aumentar vendas com qualidade e não perder o foco em sua especialização são metas que orientam a sua equipe para o seu negócio, está na hora de utilizar as feiras e eventos de exposições como mais uma ferramenta estratégica.

Nesse sentido, as feiras funcionam também como uma ferramenta de marketing de imagem e melhoria de qualidade do que é ofertado, trazendo par você expositor ou artesão maior intercâmbio do seu produto ou da sua arte.

A Mam Show executa todos os passos para fazer da sua exposição em uma feira ou um evento inteiro, um sucesso. Desde a contratação de buffets e seguranças para um evento ao vivo até a instalação de todo equipamento para fazer uma webconference. Tudo é feito para que você não tenha nenhuma dor de cabeça no dia. Aliás, dor de cabeça nem no dia seguinte porque cuidamos até da qualidade da bebida e buffet servido.

Veja uma lista do que podemos oferecer:

## Eventos de Relacionamentos

- Comemorações
- Confraternizações
- Visitas de clientes
- Campanhas de incentivo
- Reuniões de trabalho
- Programas de Incentivo

## Eventos promocionais

- Lançamento de produtos e empresas
- Eventos Esportivos
- Inaugurações e Premiações
- Road Show
- Inaugurações
- Feiras
- Exposições

### Eventos Educacionais

- Seminários
- Convenções
- Convenção de vendas
- Congressos
- Treinamentos
- Palestras
- Cursos

### Projetos Especiais

Desenvolvimento de projetos que vão além da sua imaginação, exclusivos para cada cliente e inesquecíveis para todos.

### Conteúdo

A Mam Show oferece um amplo leque de serviços capaz de atender à qualquer tipo de evento, desde os mais simples detalhes até às soluções mais criativas e inovadoras.

- Roteiros dos eventos
- Mídias interativas ou eletrônicas
- Marketing de Eventos
- Stands
- Sonorização e projeção
- Material de apoio (banners, arte gráfica, souvenirs, homepage, etc...)

### Produção e Logística

Podemos atuar de forma completa ou complementar à sua necessidade, na organização de seu evento.

- Planejamento do evento
- Estrutura
- Gerenciamento
- Locação de espaços
- Cenografia
- Locação de equipamentos
- Hospedagem
- Transporte (aéreo e terrestre)
- Buffets e cardápios especiais
- Shows e entretenimento



# Endo- marketing

Nos últimos anos são cada vez maiores os investimentos e a preocupação com a área de Marketing no intuito de atrair, conhecer e satisfazer os clientes.

No entanto surge a pergunta: as empresas sabem quem realmente são os seus clientes?

Se você respondeu que são aquelas pessoas que compram seus produtos ou serviços se enganou.

Os clientes não são apenas aqueles que compram e utilizam seu produto ou serviço, são também os que vendem os produtos ou serviços.

São os chamados clientes internos ou colaboradores. Mas será que estes clientes sabem o valor real do seu produto ou serviço? Neste ponto é que entra o Endomarketing.

## Mas o que significa Endomarketing?

É toda e qualquer ação de marketing voltada para a satisfação e aliança do público interno com o intuito de melhor atender aos clientes externos.

Endomarketing ou Marketing Interno tem se tornando uma ferramenta de extrema importância para as organizações. A razão de tal importância é porque constitui-se em um processo cujo foco é sintonizar e sincronizar todas as pessoas que trabalham na empresa na implementação e operacionalização de ações mercadológicas.

O principal benefício que se busca é o fortalecimento e construção de relacionamentos, compartilhando os objetivos da empresa e fortalecendo estas relações, inserindo a noção de que todos são clientes de todos também dentro da empresas.

Antes de vender um produto para seus clientes, as empresas precisam convencer seus funcionários a comprá-lo. O Endomarketing surge como elemento de ligação entre o cliente, o produto/serviço e o colaborador.

Isto significa tornar o colaborador um aliado, fomentando a idéia de que seu sucesso está ligado ao sucesso da empresa.

## O Endomarketing deve ser trabalhado como uma ferramenta de comunicação e integração permanente.

A linha de comunicação deve estabelecer um amplo sistema de informações capaz de dar subsídios para que todos possam cumprir suas tarefas com eficiência.

É importante que todos saibam a respeito dos objetivos, estratégias, metas e formas de atuação só assim é possível começar a entender e atender os clientes externos de forma mais coerente e eficaz, diminuindo custos, tempo e possibilitando o surgimento de um clima interno mais harmônico no qual todos compartilham do mesmo senso de direção e de prioridades.

Utilizado como instrumento de integração, a Mam Show une pessoas num clima descontraído e de muita diversão. Veja algumas opções:

- Comemoração por metas atingidas
- Premiações
- Integração entre áreas / departamentos
- Intregação entre os familiares dos funcionários
- Integração com fornecedores e parceiros
- Campeonatos entre empresas

# Marketing Cultural

O Marketing Cultural usa a cultura como veículo de comunicação para se difundir o nome, produto ou fixar imagem de uma empresa patrocinadora. Para se fazer marketing cultural não há fórmula fechada, pois há variáveis que, conforme combinadas, podem resultar numa excelente ação de marketing. O que manda é a criatividade para atingir o público alvo de forma a atender os objetivos de comunicação da empresa com os recursos disponíveis.

- Amostras de produto (promoção);
- Distribuir ingressos para os seus funcionários (endomarketing);
- Elegar um dia exclusivo para convidados especiais (marketing de relacionamento);
- Enviar mala-direta aos consumidores/clientes informando que o show está acontecendo e é patrocinado pela empresa (marketing direto);
- Mostrar o artista consumindo o produto durante o show (merchandising);
- Levantar informações gerais sobre o consumidor por meio de pesquisas feitas no local (database marketing);
- Fazer uma publicação sobre o evento (marketing editorial);
- Realizar uma campanha específica destacando a importância do patrocínio (publicidade) e
- Muitas outras ações paralelas que tem o poder de ampliar o raio de alcance da ação de marketing cultural.

A partir do momento em que uma empresa empreende uma ação de marketing usando como ferramenta a cultura, ela está fazendo marketing cultural. Nem sempre o patrocínio vem em forma de dinheiro vivo - pode ser uma permuta por passagens aéreas (companhias aéreas), estadia (hotéis e pousadas), refeições (restaurantes). Importante é que a ação de marketing deve se encaixar perfeitamente ao perfil da empresa, ao público alvo e ao objetivo buscado. Sem equalizar esses três quesitos (público alvo, identidade, objetivos) fica difícil garantir a eficácia da ação. Também é importante frisar que marketing cultural pode (e deve) vir associado a outras ações de marketing.

# Quem Somos

## Márcia Maltoni

Advogada com larga experiência com representação e contratação de artistas de diversas modalidades, em 20 anos de atuação na Indústria Cultural, Márcia Maltoni tornou-se perita em gestão de projetos culturais via leis de incentivo, produção de espetáculos e entretenimento cultural para particulares, empresas, órgãos públicos ligados à cultura e Terceiro Setor.

## Mam Show

Sua intensa vivência no meio cultural e artístico levou-a a criação da Mam Show, empresa especializada na promoção de eventos musicais, circenses e de dança, entre outras atrações cênicas, gastronômicas e palestras sobre diversos temas ligados à cultura, criatividade e motivação de funcionários.

## Portifólio

O respeito conquistado junto a clientes e ao público, consolida a Mam Show como uma empresa vencedora, caracterizada pela qualidade de suas produções, em cada detalhe.



# Contato

Mam Show  
Rua Rangel Pestana, 533 Cj. 00  
Palácio do Comércio  
Centro Jundiaí, SP  
13201-903

Fale Conosco  
11 4521-4845

Márcia Maltoni  
marcia@mamshow.com.br  
11 8469-9987

Rodrigo Malagoli  
*Atendimento Corporativo*  
consultoria@rodmalagoli.com.br  
11 8978-2372



**MAM SHOW**  
evento e entretenimento