

Gabinete
de
marketing
Ciclo
Terças
Técnicas

May 29

2012

Ciclo nacional – maio /21 a 25

Resumo /
análise de
dados para
reflexão

1. Divulgação

Alcance

CANAIS DE DIVULGAÇÃO	PESSOAS ALCANÇADAS	
Impressão de Brochura / com programa e ficha de inscrição, enviada por correio	15 000	Real ARQUITECTOS
Site da O.A em www.arquitectos.pt - 1ª página 1 semana	7 200	Estimativo para 1 semana de permanência
e-newsletter MAIS	13 348	Real indiferenciado
E-mail directo para base de dados de conferências anteriores	1 450	Real
Facebook	9 563	Estimativo

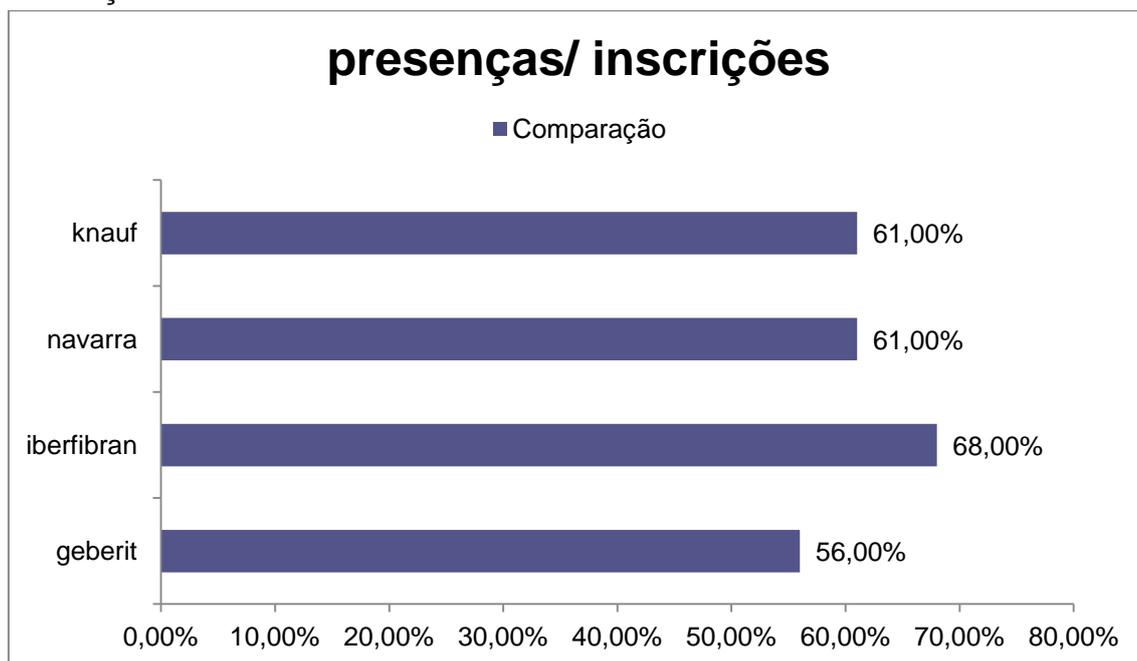
2. Resultado/ Retorno

Arquitectos que responderam

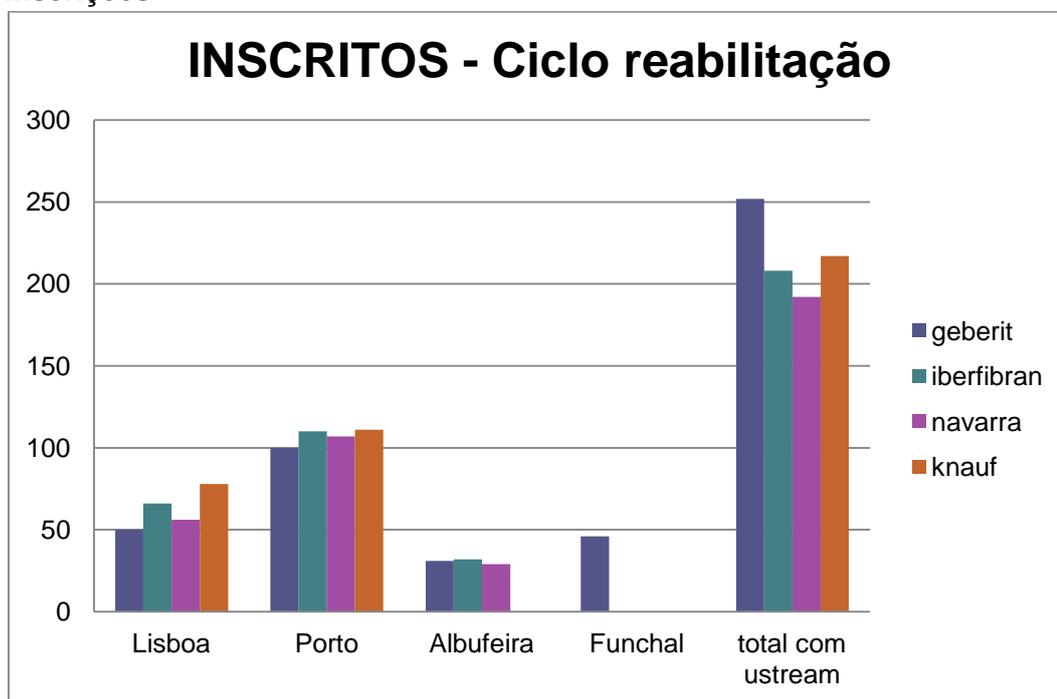
INSCRIÇÕES					
empresas	Lisboa	Porto	Albufeira	Funchal	total com ustream
geberit	50	100	31	46	252
iberfibran	66	110	32		208
navarra	56	107	29		192
knauf	78	111			217
Ustream	25				

PRESENCAS					
empresas	Lisboa	Porto	Albufeira	Funchal	total
geberit	28	63	23	39	
iberfibran	45	82	21		
navarra	34	82	20		
knauf	48	85			

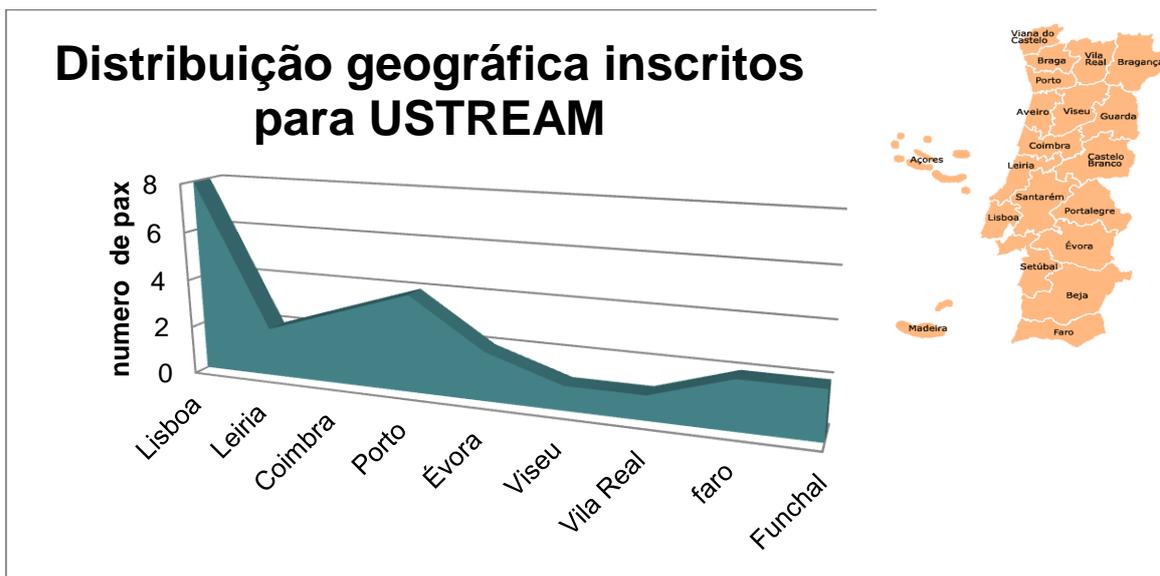
3. Presenças



4. Inscrições



5. Ustream – assistência via Internet



DEPOIMENTOS A opinião das marcas sobre as Terças Técnicas

“A Geberit considera as Terças Técnicas como um momento propício ao relacionamento com um dos grupos-alvo estratégicos, os arquitectos. De não menor importância, este evento permite-nos recolher uma variedade de sugestões que poderão ser materializadas em melhorias nos produtos actuais e em novos produtos a lançar no futuro”, afirmou José Seabra, director-geral da Geberit.

“A Iberfibran tem vindo a participar nas Terças Técnicas desde já algum tempo e o balanço, também deste ano, é positivo. Acreditamos que a proximidade destas acções aos profissionais de arquitectura é muito importante para mostrarmos o que estamos a fazer de inovador no sector do isolamento térmico”, sublinhou Vera Silva, responsável pelo departamento comercial e de marketing da Iberfibran.

Cristina Vieira, responsável de marketing do grupo Navarra, mostrou-se satisfeita com a participação nesta edição das Terças Técnicas: “Foi a primeira vez que participámos neste programa. Julgamos que este formato torna-se muito mais vantajoso para todos, porque permite juntar um número significativo de parceiros que pelo melhor conhecimento dos produtos, da marca e das capacidades da empresa poderão vir a prescrever os nossos produtos em futuros projectos”.