

Néhány tipp a sikeres vásári részvételhez

A személyes meghívás nagyon fontos

A szervezők mindent megtesznek azért, hogy tele legyenek a csarnokok a vásár idején, de mindnképpen a kiállítók személyes meghívása az, ami egy komolyabb üzleti kapcsolathoz vezethet. Ki az Önök számára a legmegfelelőbb potenciális ügyfél? Egy eredeti és merész meghívó felkeltheti a potenciális ügyfelek figyelmüket!

Standkialakítás-megjelenés

Az innováción és a bemutatott terméken van a hangsúly vagy valami más a cél? Érdemes átgondolni és ennek megfelelően megtervezni a stand kialakítást.

„Legyenek hangosak”

A kiállítási részvételük során fontos megtervezni a cég fellépését, a kommunikációt! Érdemes időt fordítani a marketingre, kommunikációra. A mailingek és a social média segít abban, hogy felkeltsék az érdeklődést a cégük és termékeik iránt, valamint a vásári jelenlétüket minél több helyen „bejelentsék”.

Ehhez a kiállítások weboldalán bannert, logót és más eszközöket is találnak.

Showtime

A kontaktok, elérhetőségek nagyon fontosak. Ha ezek hiányoznak, nem érik el a tervezett célt. Érdemes kialakítani egy pár kérdésből álló, előre nyomtatott jegyzetet, melyet minden érdeklődővel folytatott beszélgetés közben kitöltenek. Ez lehet elektronikus is, de ha úgy könnyebb papíralapú.

Gondolják át, mit szeretnének a cégükről/termékükről elmondani. Ezeket az információkat is össze lehet előre gyűjteni, mely segítség lehet a sikeres beszélgetések lefolytatásához.

Érdemes valamilyen személtető eszközt is kihozni a standra, mely mozog vagy hangot ad ki és ki lehet próbálni, mert pár másodpercük van a látogatók figyelmét felkelteni, amíg a stand előtt azt a néhány métert megteszik.

B2B

Használják a rendelkezésre álló időpont egyeztetési online felületeket és keressék meg az Önök számára fontos cégeket, egyeztessenek időpontot velük.