

۴ تا ۲ ماه قبل از نمایشگاه



۸

آیا برای حضور در نمایشگاه اسپانسر دارید؟



۷

امروزه سایت اینترنتی شما کارت ویزیت شما است

اکثریت بازدیدکنندگان قبل از نمایشگاه با مراجعه به اینترنت غرفه های هدف خود را تعیین می نمایند.
-سایت اینترنتی خود را به روز نگه دارید
-از دایرکتوری مجازی نمایشگاه (Product Pilot) استفاده بهینه نمائید



۱۰

رفتار حرفه ای پرسنل، بازتابی از اعتبار یک شرکت می باشد

آموزش پرسنل حاضر در غرفه را فراموش نفرمائید.



۹

برنامه ریزی را فراموش ننمائید

-تعیین و تنظیم قرارهای ملاقات در زمان نمایشگاه
-تهیه هدایای تبلیغاتی
-بررسی آخرین وضعیت غرفه سازی و ارسال کالا و امور مرتبط با سفر...

زمان نمایشگاه و بعد از آن



۱۲

بعد از نمایشگاه

موفقیت خود را جشن بگیرید

-بررسی دست آورد ها با پرسنل
-سنجش نتایج
-پیگیری پیشنهادات و ارتباطات جدید
-پیگیری گزارشات رسانه ها



۱۱

نور، دوربین، حرکت

زمان درخشش شما در نمایشگاه

-مرور اهداف و دستورالعمل ها در هر روز با پرسنل
-تسلط کامل بر غرفه و ارتباط موثر با بازدیدکنندگان
-اختصاص مدت زمان مفید و مناسب برای تک تک بازدیدکنندگان
-تمرکز دائم بر اهداف از پیش تعیین شده
-طبقه بندی مشتریان
-ارتباط با رسانه های حاضر در نمایشگاه

آیا برای دوره بعدی نمایشگاه ثبت نام نموده اید؟

پایان هر نمایشگاه، زمان آغاز برنامه ریزی برای نمایشگاه بعدی می باشد

۱۰ تا ۶ ماه قبل از نمایشگاه

No goals
No glory



۲

اهداف خود را از حضور در نمایشگاه مشخص نمائید

آیا می خواهید:
-میزان فروش خود را افزایش دهید؟
-محصولات جدید خود را معرفی نمائید؟
-بازارهای جدید را شناسایی نمائید؟
-کانال های توزیع خود را افزایش دهید؟
-مشتریان جدید را با محصولات خود آشنا نمائید؟



۴

حضور خود را در نمایشگاه رسانه ای نمائید

به مشتری های خود اطلاع دهید که در نمایشگاه حضور دارید و لزوم بازدید از غرفه خود را توضیح دهید.
-ارسال دعوتنامه برای تمام مشتری ها
-برای بازدیدکنندگان توضیح دهید که چرا باید از غرفه شما بازدید نمایند



۱

غرفه خود را قبل از اتمام مهلت ثبت نام رزرو نمائید

ثبت نام زود هنگام در اکثر نمایشگاهها، شامل تخفیف ویژه می گردد.



۳

غرفه شما ویتترین شما است!

غرفه را بر اساس اهداف و نیازهای خود طراحی نمائید.
-تعیین محصولات جهت نمایش در غرفه
-اطلاع از شرایط گمرکی کشور مقصد
-برنامه ریزی جهت ارسال کالا
-طراحی، چیدمان و مدیریت غرفه
-انتخاب افرادی که باید در غرفه حضور داشته باشند
-تعیین برنامه های جانبی برای جذب حداکثر بازدیدکننده

۶ تا ۴ ماه قبل از نمایشگاه



۶

برنامه ریزی سفر

-شرایط و نحوه اخذ روادید کشور مربوطه
-را بررسی و اقدامات لازم را انجام دهید
-پرواز و هتل خود را از قبل رزرو نمائید



۵

تبلیغات رمز موفقیت است؛ از امکانات تبلیغاتی نمایشگاه حداکثر استفاده را بنمائید

-برگزارکننده نمایشگاه امکانات زیادی را برای تبلیغات در اختیار غرفه گذاران قرار می دهد
-با مراجعه به دفترچه راهنمای غرفه گذاران، این امکانات را بررسی نمائید