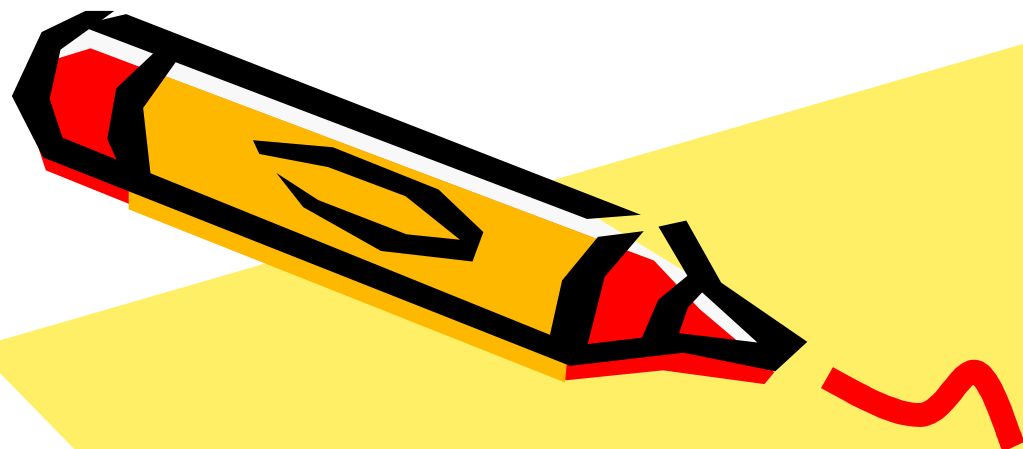
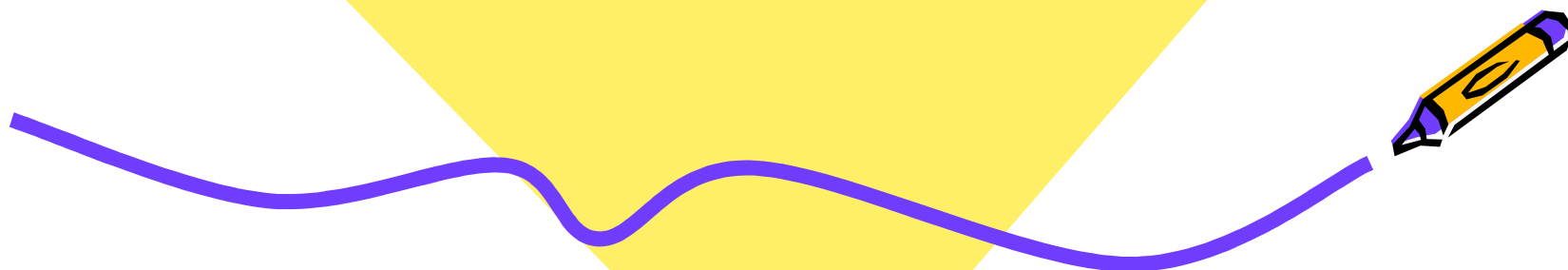


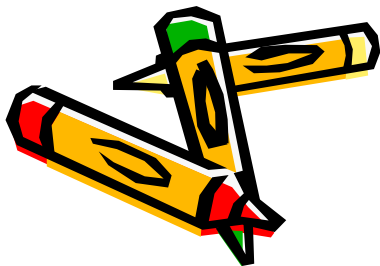
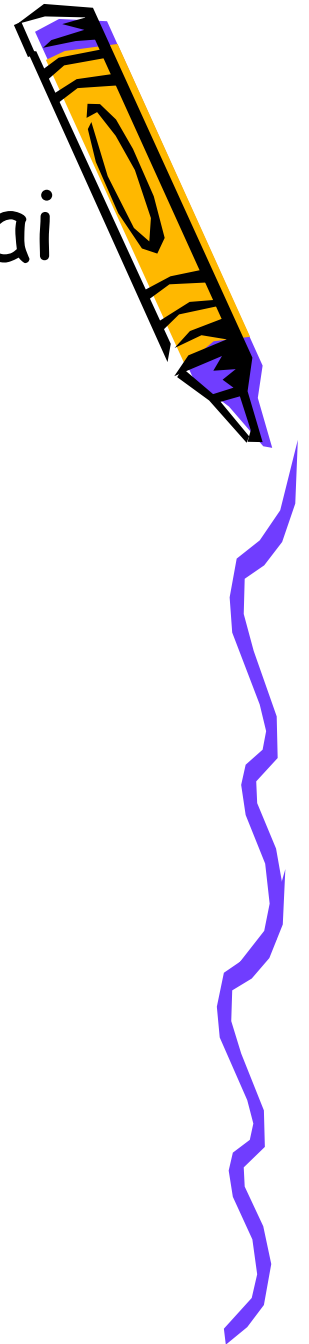


Kiállítás és vásár



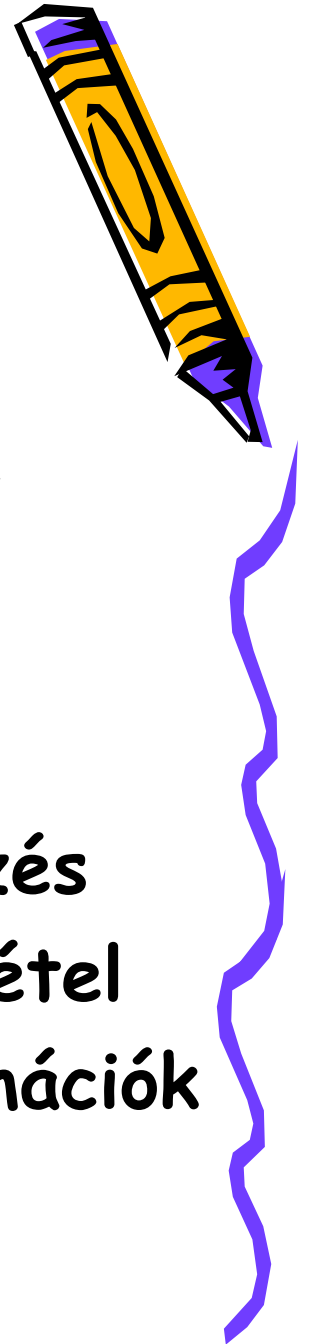
A kiállítás-résztvétel arany szabályai

- Kiállítás-résztvétel céljának meghatározása
- a látogató-potenciális vevő ismerete
- a szerepek, feladatok pontos meghatározása



A részvétel célja

- új kapcsolatok
- konkurencia-figyelés
- vevő-megismerés
- piaci tesztelés
- új értékesítési utak
- képviselők keresése
- kapcsolatápolás
- szerződéskötés
- kínálat
- prezentációja
- újdonság bemutatása
- image-építés
- eladásösztönzés
- licenc adás/vétel
- versenyinformációk befolyásolása
- beszerzési szokások



Vásárlátogatók szándékai

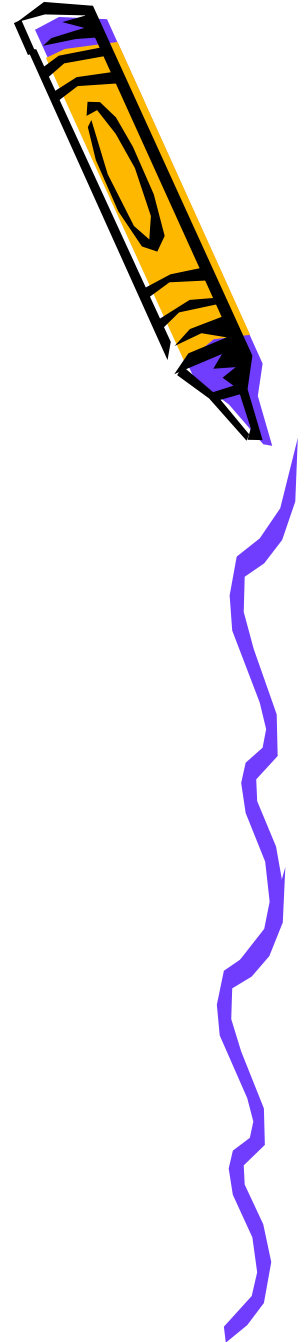
- személyes kapcsolat gyártóval,
- tájékozódás az újdonságokról,
- információ a szükséglet-kielégítés lehetőségeiről,
- ismeretszerzés, közvetlen benyomások,
- áru kézzelfoghatósága,

szórakozás, kiállító mint vendéglátó,
vásárlás,



Felkészülés a kiállításra

- mely kiállításon vegyünk részt (hol)
- célok meghatározása, (miért)
- kiállítás tartalmi meghatározása, (mivel)
 - kiállítandó termékek, programok, akciók
- résztvevők és feladataik meghatározása, (értekezlet, forgatókönyv készítése) (hogyan)
- munkatársak ösztönzési rendszere,
- elő-kommunikáció megtervezése,
- idő- és költségterv összeállítása.



Jó tanácsok kiállítóknak



- termékbemutathatóság
- termék differenciált bemutatása - előnyök
- stand helye,
- stand berendezés, szín, vizuális eszközök, látványosság, akciók,
- előkommunikáció
- önálló informálódás lehetősége,
- személyes megjelenés,
- pénzügyi és egyéb kondíciók ismerete
- kiállítási napló
- (potenciális) vevők, utógondozásának (follow up) megtervezése
- piackutatás végzése
- eredményesség mérése

