

УСПЕШЕН МАРКЕТИНГ НА ИЗЛОЖБИ

от Боб Делмаер

Стъпка 15: Привличане на потенциални клиенти

Изследване показва, че компании, които провеждат обучения на персонала си, значително увеличават възможността да превърнат посетителите в потребители. Изложението са невероятна възможност за привличане на потенциални купувачи. В едно от последните проучвания, 76% от висшите мениджъри са поискали ценовите листи на последното изложение, което са посетили, 51% са поискали търговските представители да посетят тяхната компания.

Въпреки това, не всички потенциални клиенти могат да вземат решение за покупка на място - те просто искат да съпоставят отделните компании, продуктите, услугите, цените и т.н. Персоналът на изложението трябва да разбере това и да събере ценна търговска информация за потенциалните купувачи, така че всички да бъдат улеснени в процеса на сделките. С информацията за цените, офертите и бъдещи обаждания могат да бъдат ускорени продажбите. Времето е един от най-важните критерии, тъй като всички потенциални сделки на изложението (или нови възможности за продажби) имат ограничено време, в което могат да бъдат сключени.

Да обобщим, привличането на потенциални клиенти се състои в следното:

1. Уверете се, че клиентът има нужда от вашия продукт или услуга
2. Уверете се, че има приемлив срок за закупуване
3. Уверете се, че има адекватно финансиране или бюджет
4. Уверете се, че човекът с когото разговаряте е оторизиран или може да повлияе положително за осъществяването на сделки

