

УСПЕШЕН МАРКЕТИНГ НА ИЗЛОЖБИ

от Боб Делмаер

Стъпка 7: Избор на персонал за изложението

Най-важният фактор за вас е да подберете ентузиазирани хора, които да представят компанията и продуктите ви на щанда. Ако разполагате със служители, владеещи няколко езика, това е допълнително предимство.

Ако имате голям изложбен щанд, обмислете възможността за присъствието на комбинация от служители т.е. мениджъри продажби, маркетинг специалисти, такива с технически компетенции, тъй като всеки от тях изпълнява важна роля в общуването с потенциалните клиенти и потребители. Например, изследване показва, че хората с техническа насоченост са особено ценни при даване на съвети на момента за високо технологични продукти или услуги, освен това по-добре установяват контакт с посетители със сходен професионален профил.

Ако бюджетът ви ограничава и не може да присъстват няколко специалиста на изложбения щанд, осигурете телефонна или компютърна връзка с вашия техническия отдел или централния офис, за да може да отговорите на въпросите на Вашите посетители.

Посетителите помнят много повече самото представяне, отколкото дизайна на щанда или печатните рекламни материали: външния вид на вашите служители е от изключително значение, тъй като те са неразделна част от цялостната визия на фирмата по време на изложението. Също така, тяхната способност да преминават от един на друг език, в зависимост от региона е необходимост, може да Ви се наложи да наемете преводачи или студенти за съответния език, за да осигурите на сто процента хора с опит на щанда.

В крайна сметка най-важното е, че имате екип от хора на изложбата, които работят добре заедно, запознати са с продуктите/услугите на фирмата, и по този начин са от полза на посетителите.

