

## УСПЕШЕН МАРКЕТИНГ НА ИЗЛОЖБИ

от Боб Делмаер

### Стъпка 1: Избор на подходяща изложба за вашата фирма

Изборът на най-добрата изложба, която да съответства на продажбите на компанията ви, маркетинга, брандинга, или други цели, е първата стъпка към успеха. Това обаче е предизвикателство, тъй като всяка година, по целия свят, се провеждат около 30 000 бизнес изложби.

Ето няколко съвета за улесняване процеса на подбор:

1. Фокусирайте се върху тези световни изложби, предлагани в индустриалния сектор, подходящ за вашата компания.
2. Направете оценка на изложбите въз основа на тяхната значимост в сектора, както и въз основа на тяхната местна, национална или международна атрактивност. Например, от колко години се провеждат?
3. Ако вашите конкуренти присъстват на тези събития, това би била добра причина и за вашето участие в тях.
4. Внимателно прегледайте демографските показатели на аудиторията (публикуваните показатели или данни за посетители, изложители, преса, ВИП и т.н.). Информацията в профила на посетителите ще създаде добри предпоставки за това, какви продажби да бъдат извършени по време на изложбата, както и ще се събере информация за лицата, които имат интерес и са оторизирани да взимат решения за извършване на сделки. Вашите клиенти посещават ли изложбата?
5. Ако вашата цел е фирмено брандиране, статистиката за посетителите трябва да ви помогне да определите дали е възможно постигането и.
6. Уверете се, че фирмата организатор на изложбата има добра финансова репутация. Разберете от колко време е в бизнеса.
7. Географският обхват на изложбата трябва да съответства на маркетинговите ви нужди.

8. Съоръженията на изложбата трябва да бъдат оценени въз основа на техните технологични параметри.
9. Направете оценка на града, в който ще се проведе изложбата - има ли добри хотели наблизо? Има ли възможности за развлечения при среща с настоящите Ви клиенти?
10. Помислете за достъпността на изложбата от въздушен, железопътен и авто транспорт, тъй като това ще се отрази на посещаемостта. Има ли други възможности за транспорт?
11. Направете оценка на допълнителните услуги, предлагани от изложбата. Например, често търсени са преводческите услуги.
12. Накрая, важни фактори за успех могат да бъдат и периода на провеждане на изложението и политическата ситуация.



След задълбочено проучване изберете тези изложби, които са подходящи за маркетинговите цели и нужди на компанията. Запомнете, че изложбите са средство за директни продажби или значително съкращават процеса за бъдеща сделка.