

## **УСПЕШЕН МАРКЕТИНГ НА ИЗЛОЖБИ**

*от Боб Делмаер*

### **Стъпка 12: Създаване на мрежа от контакти и проучване на конкуренцията по време на изложбата**

Създаването на мрежа от контакти е отговорност на всеки работещ на изложбения щанд, включително и на висшето ръководство. Директните срещи с потребители, бъдещи клиенти, преса, студенти и водещите в индустрията са изключително полезни за бъдещите продажби и растежа на компанията. Затова отделяйте време, всеки ден, за тази важна дейност.

Друга отговорност на екипа е да следи какво прави конкуренцията на изложението. Наблюдавайте дейността им и ако е възможно ги посетете, за да научите какво предлагат, демонстрират, продават, и т.н. Това е особено важно за новите служители във вашата компания, тъй като им позволява да наблюдават конкуренцията в действие.