



דמיון הפקות
ארועים שעושים עסקים



טיפים חשובים למציגים בתערוכה / בכנס

איילת כהן צדק- דמיון הפקות

תערוכה יריד או כנס הוא מפגש מקצועי המאפשר לך לפגוש את הלקוחות הפוטנציאליים שלך ישירות פנים מול פנים ולהרחיב את אחוז המכירות, להלך כמה טיפים כדי למקסם את מעמד המכירות הזה

איך להתכונן לפני התערוכה?

- **לכתוב מטרות** מהן המטרות שלי בדוכן? האם מכירה ישירה במקום, האם המטרה שלי היא לאסוף מיילים ולידים? האם המטרה שלי היא לקבוע פגישות כדי לייצר לי מעמדי מכירה 1:1, האם לאסוף טלפונים כדי לבצע שיחות מכירה? מילוי שאלונים לסקרים או סטטיסטיקה?
- **סקר** מה היתרונות שלי? מהם המכשולים של הלקוח לקנות? איזה תמריץ יגרום לו לקנות?
- **שטח תצוגה** מה המיקום שלי ביחס לזרימת הקהל? ביחס לכיבוד? לשירותים? מה גודל שטח התצוגה שלי?
- **לקבל מידע** כמה סה"כ מציגים? מי הם המציגים? מי עוד מציג מהתחום שלי?
- **חשיבה אסטרטגית** מה יגרום לקהל להגיע לדוכן? (חלוקת שוברי מתנה בכניסה למשל...) מה יגרום לקהל להישאר בדוכן יותר זמן? (אטרקציות, כיבוד...)
- **שיווק פרסום** בכל הצינורות שלי שאני משתתף בתערוכה, ושליחת הזמנות ללקוחות פוטנציאליים (אם אפשר)



תכנון הדוכן

- **עיצוב אסטרטגי** מה הוא סגנון הדוכן שהכי הרבה יתרום למכירות? האם תא סטנדרטי? (סימה סיסטם) או מושקע (קירות טראס) או מעוצב (מתחם מיוחד) עיצוב שיצור נגישות לקהל, איזה ריהוט יצור לי את פורמט המכירה הרצוי? עמידה עם דלפק? ישיבה בכורסאות? סביב שולחן? עמידה? שטיח או לינולאום? או בכלל דשא? מהם המדיות שיציגו את השירות/המוצר הכי טוב? קטלוג? פלזמות? מסכי מגע? משחק אינטראקטיבי? מהו מיקום המוצרים בדוכן? תלוי? על מדפים? על מעמדים? בויטרינה? גובה העיניים?
- **מיתוג** לבחור גרפיקה צבעונית, מושכת ונקייה המשלבת את הלוגו וסלוגן, מיתוג אלמנטים בדוכן, הוספת רעיונות מיוחדים וממתגים (דקורציה, ארט, עיצוב משולב חויה, צמחייה, מוסיקה, תאורה, ריח), מהם האלמנטים שיכולים לתרום למיתוג? לתחושה שרוצים לייצר? לתועלת שמשיגים? ליתרונות?
- **רעיונות לתמריצים** להגיע לדוכן / להישאר / לקנות - כיבוד, מתוקים, אומן/קוסם, עיצוב מרשים, אזור לשבת, פינת קפה, פעילות חווייתית, שובר מתנה, הנחה מיוחדת לעסקאות מהכנס הזה, התנסות חינם, מתנות קטנות וממותגות, השתתפות בהגרלה, פינת נטוורקינג, אזור הטענת מכשירים, לוח מודעות למשתתפים
- **פיץ מכירות** הכינו תדריך מכירות לכם ולצוות והתאמנו עליו בסימולציות לקראת האירוע, דעו בע"פ אופציות, מחירים, הנחות, ואפשרויות, הכי חשוב חיוך, שפת גוף ואנרגיה טובה שמשדרת החוצה, כתבו רעיונות לנושאי שיחה בתחום המקצועי של האירוע כדי "לפתוח שיחות" עם לקוחות פוטנציאליים, שיחה ידידותית שתעניין אותם וממנה אפשר יהיה להגיע למכירה, תאמרו שלום עם חיוך לכל העוברים לידכם בדוכן, גם מי שלא ירכוש, צרו אוירה טובה ומזמינה, עזרו בנדיבות למי שצריך בלי תמורה (מידע, שירותים, לקרוא לטכנאי...)

לוגיסטיקה מה להביא? מי מביא? איך להביא? מפרט:

- הקמה ופירוק – מתי? כמה זמן לוקח? מי מבצע?
- חשמל, חיווט, טלפונים, סליקה, אשראי, קופה, עודף, חשבונות, קבלות
- צוות מכירות, דיילים, תלבושת, קביעת משמרות, סידורי חניה, סידורי אוכל
- פלאיירים, קטלוג מודפס / ממוחשב, פלזמות, דפי מידע, כרטיס ביקור, שוברים
- עטים, תיקים, מעמדים, מחירונים, מתנות, דוגמיות
- תמונות, קאפות, פוסטרים, רולאפים
- מוצרים, מכתבי תודה, תמונות פרויקטים
- עזרה ראשונה, ערכת תפירה, כבל חשמל, מפצלים, ציוד משרדי, מטענים לפלאפון
- ורשימת כל הציוד המיוחד שתצטרכו לאירוע

במהלך האירוע

- דוכן מאויש כל הזמן, גם אם הקהל בהרצאות ואין אף אחד (מה שדורש לפחות 2 נציגים)
- ניקיון וסדר בדוכן, נראות ויזואלית אטרקטיבית, מילוי חוסרים, יישור מפות, סידור
- חיוך שפת גוף ואנרגיה טובה ומזמינה
- לא להתנפל על לקוחות / מתעניינים לאפשר להם לגשת להגיע ולשאל בנחת
- לחלק חומר / שאלונים / לאסוף כרטיסי ביקור לתיבת הגרלה וכו'

לאחר האירוע

- צרו קשר עם רשימת הלידים שאספתם / שקיבלתם שלחו חומרים מעניינים בתחום שלכם, חומרים עם תוכן בעל ערך עבור הקוראים
- צרו מערכת יחסים של פעם ב- ע"י שליחת חומרים / מתנות, תוכן ועוד לאורך השנה