



Открытие 19-ой международной специализированной выставки «Энергетика» в феврале 2013 года. По результатам независимой аудиторской проверки за четыре дня работы выставку посетило 3047 человек, из них 97% специалисты – руководители компаний и ведущие специалисты.

«Как увеличить эффективность выставки?»

Или ошибки, которые способны отпугнуть потенциальных покупателей

За 20 лет проведения выставки «Энергетика» нашему оргкомитету удалось проанализировать основные ошибки, которые совершают экспоненты.

Слишком сложный дизайн стенда и непрофессиональное поведение работников стенда могут вызвать негативную реакцию у любого посетителя выставки.

1) Многие дизайнеры пытаются продемонстрировать креативность своего мышления, излишне усложняя оформление стенда и, тем самым, создавая неудобство для посетителя в восприятии информации. На эти творения можно любоваться издали, но рядом с таким стендом человек чувствует себя некомфортно, ему хочется пройти дальше. И, быть может, остановиться рядом с вашим конкурентом.

Мы всегда рады помочь нашим клиентам. Для начала подбираем правильное расположение стенда, ведь его соответствие тематике выставки влияет на то, сколько посетителей стенда станут вашими клиентами.

А ваш успех – это и наш успех!

И самое главное, наши дизайнеры с профессиональной легкостью делают образ вашей компании запоминающимся и ярким. Благодаря

этой вашей стенд сможет повысить лояльность потенциального клиента к компании, создать правильный образ компании в глазах посетителя.

2) Представим, что вы напечатали рекламную продукцию для задачи, за месяц до выставки сделали e-mail рассылку по своей базе клиентов, выпустили пресс-релизы в специализированных изданиях. Одним словом, провели правильную рекламную кампанию для увеличения эффективности от выставки.

И что же видит покупатель на самой выставке?

Закрытые позы менеджеров по продажам, отсутствие доброжелательности на лицах и даже игнорирование посетителя – это неполный перечень наиболее распространенных ошибок работников стенда.

Помните, посетители выставки часто боятся зайти на стенд, задать вопрос или спросить буклет с продукцией компании, так как не хотят показаться некомпетентными. Обязательно перед выставкой проведите обучающие тренинги с продавцами на тему правильного общения с клиентами.

А мы, в свою очередь, проведем для вас индивидуальную рекламную

кампанию. Она заключается в размещении информации о выставке на популярных интернет-ресурсах, публикациях в специализированных изданиях, почтовых рассылках по нашей уникальной базе, наружной рекламе и рекламе в каталоге выставки.

Широкая аудитория экспонентов нашей выставки из разных регионов и стран позволит вам продвигаться на интересующие вас рынки, найти дилеров, партнеров и спонсоров.

Уже более 170 наших постоянных клиентов убедились в эффективности выставки «Энергетика».

В 2013 году за высокий уровень организации, качественный и количественный состав участников и посетителей выставка «Энергетика» в очередной раз подтвердила Знак Международного Союза Выставок и Ярмарок.

Узнайте и вы все преимущества участия в самом ожидаемом для специалистов отрасли событии 2014 года по телефону +7 (846) 207-11-50 или по e-mail: prom@expo-volga.ru

www.energysamara.ru



ЭКСПО-ВОЛГА
организатор выставок с 1986 г.