

UTSTÄLLARMANUAL



Guiden till ett framgångsrikt mässdeltagande



easyFairs® verktyglåda

Välkommen som utställare hos easyFairs®! Förbered er på två intensiva sälj dagar, som kommer att leda till nya kontakter och långvariga relationer. easyFairs® marknadsför mässan för att få rätt besökare att komma, men det är ni som får besökarna till er monter. easyFairs® verktyglåda är laddad med material för att ni ska kunna säkra er investering. Använd den och skapa rätt förutsättningar för fler affärsmöjligheter på mässan.

Biljett

Bjud in tilltänkta kunder/prospekts till mässan och er monter genom utskick av mässans tryckta biljetter. Uppmana besökarna att komma till just er monter och erbjud dem något speciellt som t ex ett mässerbjudande, som gör er monter extra attraktiv. easyFairs® förser er med så många kostnadsfria biljetter som ni behöver.

Webb

Berätta att ni ställer ut genom att informera på er webbsida. Lägg upp en mässbanner samt text som berättar om ert deltagande. Ett tips är att även placera mässbannern i botten av era ordinarie e-postsignaturer. På så vis sprider ni ert budskap även till de som kanske normalt sett inte besöker er webbsida. easyFairs® förser er med en mässbanner.

Mässlogotype

Annonsera och/eller skapa eget tryckt material inför mässan. easyFairs® förser er med en mässlogotype.

e-post

e-posta era kunder/prospekts och berätta var ni kommer att finnas på mässan och vilka erbjudanden som ni kommer att ha. easyFairs® förser er med en elektronisk inbjudan som ni enkelt kan bifoga i mailet.

Personlig registreringslänk

Bygg en egen databas redan före mässan med hjälp av den personliga registreringslänken. Lägg upp länken på er webbsida eller i mailutskick för att 24 h om dygnet kunna se vem som har registrerat sig till mässan genom er länk. Ni kan sedan enkelt förboka ett möte eller informera om ett erbjudande. easyFairs® förser er med registreringslänken.



Gör mässdeltagandet till er största säljframgång

I studier av deltagande där nöjda utställare jämförts med mindre nöjda utställare, är en av de vanligaste skillnaderna att de nöjda utställarna har varit betydligt mer aktiva och engagerade i sitt deltagande i helhet. Nedan presenteras konkreta tips som bidrar till att ert deltagande blir er största säljframgång.



FÅ STRUKTUR PÅ ERT DELTAGANDE

Skapa en marknadsplan för att enkelt få struktur på ert deltagande. Genom att dela upp planen i tre faser, Före, Under och Efter mässan, blir det enkelt att se helheten.

SKAPA TRAFIK TILL ER MONTER

Utarbeta ett starkt incitament för att ni ska få besökare till er monter. Planera för en tävling eller genomför en produktansering. Berätta detta för era kunder och prospekts redan innan mässan.

BJUD IN DE NI VILL TRÄFFA MED KOSTNADSFRIA BILJETTER

easyFairs® tillhandahåller så många tryckta biljetter som ni behöver. Passa på att skicka med ett brev där ni berättar mer om vad ni ställer ut samt var de hittar er på mässan. Ett tips är att be ekonomiavdelningen bifoga biljetter i kuverten med fakturor och/eller lägga med biljetter i utgående leveranser. Kundvård skapar nöjda kunder och att bli inbjuden till ett evenemang är alltid trevligt.

INFORMERA ERA KUNDER OM ERT DELTAGANDE

Lägg till ex upp en banner på webbsidan, skicka brev med mässbiljetter, annonsera med mässlogotypen, skicka mail eller använd er av TM-personal. easyFairs® hjälper er med en banner, tryckta biljetter, mässlogotype och material för er e-postmarknadsföring.

BYGG ENKELT EN EGEN KUNDDATABAS

Med hjälp av den personliga registreringslänk som ni får av easyFairs® kan ni bygga en egen kunddatabas. Lägg länken på er webbsida eller i era mailutskick. Alla som registrerar sig till mässan genom länken hamnar i ett personligt register hos er.



Genomför!

ATTRAHERA BESÖKARNA PÅ MÄSSAN

Ta er ut från "bekvämlighetszonen" och möt människor aktivt. Skapa uppmärksamhet kring era speciella aktiviteter, såsom era tävlingar och mässerbjudanden etc.

GE ETT BRA INTRYCK

Se till att ha duktig och utbildad personal på plats. Kunnig personal inger förtroende.

UNDERLÄTTA FÖR DIG SJÄLV

Bokför kontakter systematiskt för att enkelt kunna ta kontakt efter mässan.



Följ upp!

GÖR AFFÄRER AV DINA LEADS

Följ upp leads omedelbart för att inte tappa dem. Gör därefter uppföljningar kontinuerligt efter mässan.

LYCKAS ÄVEN MED OSÄKRA LEADS

Som utställare träffar ni många nya kontakter på mässan. Glöm inte att kontakta de personer som inte är klara leads. Många affärer genomförs också efter mässan. Kontakta de osäkra leadsen före dina konkurrenter.



Utvärdera!

MÄT ERA FRAMGÅNGAR

Spåra resultat och mät er ROI. För statistik så att ni kan jämföra ert resultat med andra försäljningsaktiviteter.

UTVECKLAS

Fundera på vad ni kan göra bättre till nästa gång. Skriv ner konkreta förslag som kan diskuteras när en ny marknadsplan ska skapas inför nästa mässa.

Checklista

Ta hjälp av checklistan och bocka av det som är avklarat. Checklistan är till för att ni ska kunna vara bättre förberedda och få ut mer av ert mässhallsdeltagande. Lycka till!

- Skapa en marknadsföringsplan för mässan och ta fram ett incitament för att besökarna ska komma till er monter.
- Lägg upp en banner, som omnämner ert mässhallsdeltagande, på er webbsida.
- Beställ biljetter.
- Skicka ut biljetter och informera om er monter samt era erbjudanden.
- Inkludera texten "Besök oss i monter XX på easyFairs® MÄSSA" samt exponera mässans logotype i er annonsering.
- Skicka in en text med produktnyheter till easyFairs® för exponering på mässans webbsida.
- Skicka in pressreleaser till easyFairs® för exponering på mässans webbsida.
- Planera din monter.
- Läs den tekniska informationen från mässhallen och gör eventuella extrabeställningar.
- Lägg er personliga registreringslänk på er webbsida och/eller bifoga länken i e-post.
- Kontakta företag/personer som registrerat sig via er personliga registreringslänk.
- Skicka ut elektroniska inbjudningar via e-post.
- Utbilda monterpersonalen.
- Förbered pressreleaser/presspaket som kommer att finnas i er monter under mässan.





IF ONLY ALL TRADE SHOWS WERE THIS EASY!



www.easyFairs.com