

## 10 nasvetov za u?inkovit nastop na sejmu

Prispeval Administrator

Ponedeljek, 20 September 2010 11:44 - Zadnjič posodobljeno Ponedeljek, 20 September 2010 11:49

---

<p><strong>10 nasvetov za u?inkovit nastop na sejmu</strong></p> <p></p> <ol> <li> <div style="text-align: justify;">1. Predhodno dobro prou?ite izbrani sejem.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">2. Dolo?ite jasne cilje va?ega nastopa na sejmu.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">3. Obvestite vse obstoje?e in potencialne stranke o va?em nastopu na sejmu.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">4. Pri postavitvi razstavnega prostora se posvetujte s svetovalci za postavitev razstavnega prostora, ki so za to specializirani.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">5. Va? razstavni prostor naj prikazuje zgodbo, ki bo privabila obiskovalce in jih prepri?ala v nakup.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">6. Imejte pripravljen reklamni material (bro?ure, kataloge, plakate, slike, prezentacije itd.) ter vizitke.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">7. Za nastop na sejmu izberite svoje najbolj?e ljudi, ki naj bodo dobro pripravljeni. Poskrbite za prostor, ki bo koti?ek namenjen pogovorom s potencialnimi strankami.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">8. Zavedajte se, da obiskovalci sejmov z veseljem zbirajo promocijska darila. Inovativno darilo je lahko pravi magnet za potencialne stranke.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">9. Na sejmu obvezno shranite vse prejete vizitke in zapi?ite podrobnosti pogovorov s potencialnimi strankami, po sejmu bodo ti podatki va?e prodajno oro?je.</div> </li> <li> <div style="text-align: justify;">10. Po zaklju?ku sejma pripravite tr?no akcijo za stranke, ki ste jih sre?ali na sejmu. Razdelite jih v tri skupine - zainteresirani, resni in radovedne?i. Za vsako skupino zasnujte posebno strategijo prodaje, ki naj se stopnjuje po individualnem pristopu od radovedne?ev do zainteresiranih.</div> </li> </ol> <p><a href="http://www.sejmi.org/index.php?option=com\_content&view=article&id=72&Itemid=99" target="\_blank">Preberite ve?</a></p>