Rendi efficace la tua presenza in fiera

Le fiere continuano a rappresentare uno degli strumenti principali a disposizione delle imprese per entrare in contatto diretto con il mercato: nuovi prodotti e nuovi clienti si incontrano in fiera.

Questa guida si propone di dare un supporto a tutti gli espositori affinché traggano dalla partecipazione fieristica tutte le opportunità possibili.

LA PREPARAZIONE DELLA FIERA

Pianificare in modo efficace

Nelle fasi di preparazione di una fiera viene disperso fino al 60% del potenziale di successo. Le principali ragioni sono da ricercare in:

- una formulazione poco chiara degli obiettivi
- una carenza di pianificazione

OBIETTIVI DI PARTECIPAZIONE

Definite gli obiettivi prima di agire!

Obiettivi chiari danno alla vostra presenza in fiera una connotazione precisa, aspetto fondamentale per i Vostri collaboratori e per i visitatori.

Dalla formulazione degli obiettivi dipende:

- progetto e allestimento dello stand
- il materiale informativo da distribuire in fiera
- le caratteristiche dei colloqui con i visitatori interessati.

Nel corso di una fiera si possono senz'altro raggiungere più obiettivi contemporaneamente

Una volta fissati gli obiettivi, è necessario tradurli in misure concrete.

Questi i primi passi per preparare la vostra presenza in fiera:

• selezionate i prodotti che volete esporre

• elaborate e attuate una campagna promozionale e di PR

• progettate il Vostro stand

Alcuni esempi di obiettivi:

Acquisire nuovi clienti - Concludere contratti - Fidelizzare e curare vecchi clienti - Presentare nuovi prodotti - Migliorare l'immagine e la notorietà dell'azienda - Attuare nuove strategie di mercato - Trovare partner aziendali - Trovare nuovi collaboratori - Creare partnership strategiche - Conoscere desideri e aspettative del proprio target - Conoscere sviluppi e trend del mercato -Analizzare la concorrenza

SERVIZI FIERISTICI

La segreteria organizzativa è il vostro partner!

Uno degli obiettivi dell'organizzatore è sostenere nel modo più efficace possibile i propri espositori durante la preparazione della fiera. A tal fine vengono offerti un'ampia gamma di servizi, suddivisi in due gruppi

• Consulenza stand: per una scelta ottimale di posizione e dimensioni dell'area espositiva

• Allestimento stand: stand preallestiti, progetto stand con allestimento personalizzato

• Servizi di personale: hostess

Il successo della vostra partecipazione dipende molto anche dal numero di visitatori che invitate direttamente al vostro stand. Mettiamo a vostra disposizione materiale pubblicitario gratuito per invitare i vostri clienti. Già settimane prima dell'inizio della fiera potete dunque informare i clienti sulla vostra presenza alla manifestazione

STAND E PERSONALE IL VOSTRO BIGLIETTO DA VISITA

L'allestimento dello stand e la preparazione del personale sono fattori che, agli occhi dei visitatori, riflettono la qualità dell'azienda e dei suoi prodotti. Per questo è importante che:

• il progetto dello stand sia attraente e invitante

• il personale sia informato e sappia rispondere a tutte le domande dei visitatori

PROGETTO STAND

L'allestimento deve catturare l'attenzione del visitatore

L'allestimento dello stand deve essere in linea con i vostri obiettivi, risultare invitante ai vostri visita tori e mettere in evidenza il valore aggiunto dei vostri prodotti. Tenete in considerazione i seguenti aspetti:

• conformare lo stand al vostro Corporate Identity

• prevedere spazio sufficiente per condurre i colloqui con i clienti

• allestire con creatività per catturare l'attenzione del visitatore

• trasmettere i vostri messaggi in maniera visiva, attraverso film, proiezioni multimediali, presentazioni

• ordinare arredi sufficienti

• creare uno spazio ad uso cucina, bar o magazzino.

Provate con coraggio idee nuove. Il vostro stand deve risaltare tra tutti quelli presenti in fiera

IL PERSONALE DELLO STAND

Il cuore del vostro successo in fiera!

Il Vostro successo in fiera dipende dalla qualità del personale in servizio allo stand.

Una scelta sbagliata o una preparazione insufficiente del personale causano la perdita di molte opportunità. Tenete presente che in genere il 70% dei visitatori non viene considerato oppure viene ricevuto in maniera errata dal personale allo stand. Prima e durante la fiera prestate attenzione ai seguenti fattori:

• fornire un briefing dettagliato ai collaboratori

• creare un modulo per protocollare i colloqui con i visitatori

• verificare continuamente la situazione allo stand

Non dimenticate inoltre di formare per tempo il Vostro personale con:

• seminari sulla partecipazione a fiere

• training di preparazione alle fiere

LA PREPARAZIONE DELLA FIERA

La pubblicità rafforza il vostro successo!

Per aver successo in fiera è fondamentale riuscire ad attirare presso il vostro stand il maggior numero di clienti possibile. A tal fine vi consigliamo di:

• spedire inviti ai vostri clienti;

• attivare iniziative di PR prima e durante la manifestazione.

Gli inviti **Non perdete una preziosa opportunità.**

Almeno UN MESE prima dell'inizio della fiera informate sulla vostra presenza alla manifestazione i vostri:

• clienti • interessati • potenziali clienti

Procedete con gli inviti in base ai vari segmenti di clientela ed allegate un biglietto per l'ingresso gratuito, in modo da rendere il vostro invito ancora più efficace. Utilizzate anche il materiale promozionale che la fiera mette a vostra disposizione gratuitamente.

LA FIERA COME PUNTO DI INCONTRO

Non fate troppo affidamento sul fatto che i vostri clienti, dopo aver ricevuto il vostro invito, vengano effettivamente in fiera.

Fate seguire all'invito una telefonata, in cui rinnovate personalmente ai vostri clienti principali l'invito alla visita in fiera. Accrescete la loro motivazione con eventi, quali:

•una particolare presentazione • una relazione specializzata • un invito a pranzo con fornitori • una manifestazione serale • un incontro con la rete di vendita

CONCLUSIONE

Una partecipazione fieristica ha successo solo quando:

• i preparativi si svolgono secondo un piano e conformemente agli obiettivi

• il personale allo stand vede nella presenza in fiera un'efficace piattaforma e opportunità per lo sviluppo dell'azienda

• la gestione dei contatti nel dopo-fiera viene svolta in modo rapido e personalizzato

Grati per l'attenzione.

segreteria@eleventisrl.com