



11. Sweettargi

Targi Cukiernicze, Piekarnicze i Lodziarskie

21-23 marca 2020 | Katowice

Międzynarodowe Centrum Kongresowe

Twój SUKCES na Sweettargach



Przygotuj się do targów:

- Otrzymasz od nas stopkę mailową z informacją o Sweettargach – dołącz ją do maila swoich współpracowników.
- Opublikuj informację o udziale swojej firmy w naszym wydarzeniu w mediach społecznościowych i przypominaj o tym regularnie.
- Umieść informację o Sweettargach w swoim newsletterze i tym samym poinformuj swoich klientów i partnerów o swoim udziale.
- Otrzymasz od nas pakiet drukowanych zaproszeń oraz zaproszenia online. Roześlij je do swoich klientów.
- Przekaż informację o udziale w targach przedstawicielom handlowym (swoim i pracownikom swoich przedstawicieli).
- Prześlij do nas na adres: promocja@fairexpo.pl informację o swojej firmie i produktach, załącz zdjęcia. Umieścimy je na stronie www oraz w naszych mediach społecznościowych.
- Możemy zaprojektować dla Ciebie ulotki, które umieścisz w swoich biurach, dołączysz do ofert lub rozdasz w lokalach.
- Umieść na swojej stronie baner promujący Twój udział w Sweettargach.
- Umieść informację o udziale w targach na swoich reklamach w mediach.
- Przejrzyj naszą ofertę promocji dodatkowej.



Mamy dla Ciebie mnóstwo propozycji, jak zwrócić uwagę na Twoją ofertę podczas Sweettargów. Skontaktuj się z naszym sprzedawcą, dobierzemy ofertę do Twoich potrzeb!

- Zgłoś swoje produkty lub usługi do konkursu targowego – w jury konkursu zasiadają eksperci, to dobry pomysł by nawiązać nowe kontakty.

Spraw, aby podczas targów Twoje stoisko było niezapomniane!

- Stoisko to kluczowa sprawa. Możesz skorzystać z zabudowy standardowej lub dodatkowo wyróżnić swoją ofertę zabudową specjalną. Piętrowe, podwieszane, duże, małe, kolorowe... Możliwości jest bez liku.
- Identyfikacja stoiska: stroje, oferty, spójna kolorystyka to wszystko zwraca uwagę potencjalnych klientów. Podczas targów mijają oni kilkaset stoisk: spraw by zapamiętali właśnie Twoje!
- Obsługa stoiska: nie tylko szata zdobi człowieka. Uśmiechnięta i aktywna obsługa, która zna produkty i usługi to klucz do sukcesu. Zmotywuj swoich pracowników: konkurs dla sprzedawców, premia motywacyjna – twój zysk zależy od pracy obsługi klienta!
- Wyróżnij się: przygotuj dla klientów dodatkowe atrakcje na stoisku (quizy, konkursy z nagrodami), oferty specjalne, program promocyjny zachęcający do składania zamówień tuż po targach. Klienci przychodzą na targi, by dostać coś, czego nie oferują im sprzedawcy w codziennych kontaktach.
- Bądź spostrzegawczy i zawsze gotowy do kontaktu z klientem, reaguj na zainteresowanie klientów konkretną ofertą, zachęcaj ich do rozmowy, badaj ich zapotrzebowanie, zbieraj dane klientów (np. poprzez specjalne formularze) by kontaktować się z nimi w przyszłości.
- Publikuj w swoich mediach społecznościowych zdjęcia z klientami, relację z pobytu na Sweettargach. Wydarzenie trwa trzy dni i każdy z nich może być motywacją dla nowych klientów, by odwiedzić Twoje stoisko.

(nie zapomnij zapytać fotografowanych osób o zgodę na publikację zdjęcia).

- Zadbaj by na Twoim stoisku nie zabrakło materiałów promocyjnych zgodnych z identyfikacją wizualną firmy i z dopiętym kontaktem do sprzedawcy.
- Wiemy, że Sweettargi to doskonała okazja do rozmów pomiędzy wystawcami, zadbaj jednak by Twoje stoisko nigdy nie stało puste oraz by klient zawsze czuł się w nim najbardziej wyczekiwany gościem.
- Przygotuj prezenty lub gadżety, które ułatwiają odwiedzającym zapamiętanie Twojej firmy.



Zakończenie Sweettargów to początek Twojej pracy!

- Podziękuj swoim klientom i partnerom, którzy odwiedzili Twoje stoisko. Do maila dołącz dedykowaną ofertę firmy wraz z informacją o jej limityowanym wymiarze.
- Zamieść podsumowanie i relację z targów wraz ze zdjęciami na witrynie internetowej firmy oraz w mediach społecznościowych.
- Skontaktuj się telefonicznie z klientami, którzy odwiedzili Twoje stoisko podczas Sweettargów: zapytaj, jakie są ich wrażenia po wydarzeniu i czy zastanawiali się nad Twoją ofertą.
- Napisz do nas opinię o Sweettargach. Robimy jej dla Ciebie i chcemy by stawały się coraz lepsze!

