

راهنمای حضور موفق در نمایشگاه‌های بین‌المللی

قسمت دوم: اقدامات کلیدی حین نمایشگاه



پیش قدم باشید: خلق فضای مثبت و شکستن یخ اولیه

• زبان بدن رو جدی بگیرید

لبخند رو فراموش نکنید
ارتباط چشمی موثر برقرار کنید
با ایستادن، احترام و آمادگی خودتون رو نشون بدید
حس خوش آمدگویی و استقبال رو منتقل کنید

• پیش قدم بشید و مکالمه رو شروع کنید

شما شروع کننده مکالمه با بازدیدکننده ها باشید.
با گفتن یک نکته مثبت از کشور بازدیدکننده و یا یک سوال دوستانه از تجربه سفر به ایران،
یخ گفتگو رو بشکنید.



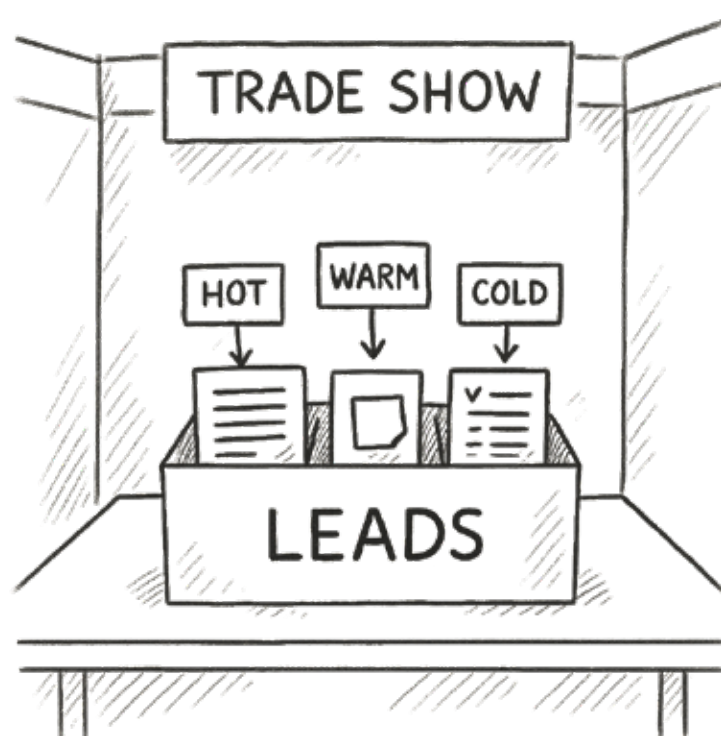
تشخیص سریع لیدها با سوالات هوشمندانه

• طبقه‌بندی فوری لیدها (Qualification)

با سوالات کلیدی از پیش تعیین‌شده، لیدها رو در لحظه ارزیابی کنید.

• مدیریت زمان و انرژی تیم

وقت و انرژی محدود تیم فروش رو روی لیدهای با پتانسیل بالا متمرکز کنید.
برای پایان دادن محترمانه به گفتگوهای بی‌نتیجه، سناریو داشته باشید.



جلسات اثربخش: شناخت مشتری، گوش دادن فعال و مدیریت زمان

• فراتر از معرفی؛ کشف نیازهای مشتری

تمرکز جلسه فقط بر معرفی شما نباشه؛ با پرسیدن سوالات باز، مشتری رو بهتر بشناسید. شنونده فعال بودن رو تمرین کنید و خوب به صحبت‌های مشتری گوش بدید. زمان جلسات رو با توجه به شلوغی نمایندشگاه مدیریت کنید تا فرصت‌ها رو از دست ندید.

• ثبت یک عکس یادگاری

بعد از جلسه کنار یکی از المان‌های خاص غرفه عکس یادگاری بگیرید. عکس رو از طریق واتسپ یا ایمیل برای مشتری ارسال کنید تا برای مشتری یادآوری بشید.

• جلسات تیمی در انتهای هر روز

در پایان هرروز نمایندشگاه، یک جلسه تیمی کوتاه برای مرور اون روز برگزار کنید. با اشتراک‌گذاری تجربیات، موارد نیازمند بهبود رو شناسایی و در روزهای بعدی اصلاح کنید.



وظیفه ثبت اطلاعات بازدیدکننده‌ها رو فقط به حافظه‌تون نسپارید!

• اطلاعات رو همون لحظه ثبت کنید

یک گروه خصوصی در پیام‌رسان‌ها برای ثبت سریع اطلاعات ایجاد کنید، بلافاصله بعد از هر ملاقات، جزئیات (عکس کارت، نکات کلیدی، عکس مشترک) رو در اون گروه ثبت کنید.

• لیدها رو سریع وارد CRM کنید

برای پیگیری موثر و جلوگیری از فراموشی، اطلاعات لیدها رو سریعاً وارد CRM کنید. تیم فروش ممکن است خسته باشد؛ وظیفه ورود اطلاعات رو به تیم‌های دیگه مثل CRM، پشتیبانی یا مارکتینگ بسپارید.

• به فرم‌های کاغذی اعتماد نکنید

برای لیدهای مهم، حتماً کارت ویزیت بگیرید یا کارت نمایشگاه‌شون رو اسکن کنید. ثبت اطلاعات در فرم‌های کاغذی ممکنه به خاطر اشتباه و یا دست‌خط بد باعث از دست رفتن یک لید خوب بشه.



فالوآپ اولیه سریع داشته باشید

• در فاصله کوتاهی بعد از ملاقات، یک ایمیل یا پیام برای مشتری ارسال کنید

محتوای پیام: شخصی سازی شده، ابراز خوشحالی از آشنایی و امیدواری برای همکاری در آینده. اشاره کوتاه به نکته ای از گفتگو، به مشتری کمک می کند تا شما رو به یاد بیاورد.

• از CRM برای نیمه خودکار کردن این فرآیند استفاده کنید

با استفاده از CRM و ابزارهای ایمیل مارکتینگ، راحت تر ایمیل ها رو ارسال کنید. از قبل، یک قالب و متن اولیه برای این پیام ها آماده کنید.



شکار فرصت‌ها در کل نمایشگاه: محدود به غرفه خود نباشید!

• همه مشتریان بالقوه به غرفه شما سر نمی‌زنند!

به صورت نوبتی در سالن‌های نمایشگاه گشت بزنید و افراد مرتبطی که ملاقات می‌کنید رو به غرفه خودتون دعوت کنید.

• شبکه‌سازی غیرمستقیم کنید

از بازدیدکننده‌های خارجی غیرمرتبط با حوزه خودتون بپرسید آیا فرد یا شرکتی در حوزه کاری شما در کشورشون می‌شناسن؟



مهمان‌نوازی ایرانی رو به بازدیدکننده‌ها نشون بدید

• فراتر از مذاکره؛ نقش میزبان رو ایفا کنید

از بازدیدکننده‌های غیرایرانی بپرسید آیا در طول اقامتشون در ایران به کمک یا راهنمایی نیاز دارند؟

یک راهنمایی یا کمک کوچک می‌تونه تاثیر عمیق و ماندگاری در ذهنشون بگذاره.

• سفیر فرهنگی کشورمون باشید

پیشنهادهایی برای بازدید از جاذبه‌های دیدنی و تاریخی ایران بهشون بدید.



با داستان‌سرایی، برندتون رو تو ذهن مشتری ماندگار کنید

• اگر کسب و کارتون یک داستان واقعی و جذاب داره، حتما اون رو تعریف کنید!

• چرا داستان بگویید؟

داستان‌ها، راهی عالی برای ایجاد ارتباط عاطفی و به‌یادماندنی کردن برند شما هستند. داستان‌سرایی باعث ایجاد تمایز بین شما و رقباتون، در ذهن مشتری میشه.

• چگونه داستان‌تون رو روایت کنید؟

بخشی از داستان‌تون رو که برای مشتری‌ها جذاب و مرتبطه، از قبل آماده کنید. از المان‌های فیزیکی و تصویری (مثل عکس‌های قدیمی) برای کمک به روایت داستان‌تون بهره بگیرید.





با آرزوی موفقیت در نمایشگاه‌های پیش‌رو

این بخش، دومین قسمت از مجموعه راهنمای ما برای نمایشگاه‌ها بود.
به زودی بخش بعدی با موضوع "پس از نمایشگاه" منتشر می‌شود.
برای دانلود بخش قبلی به سایت ما مراجعه کنید.



nexport.agency



+98 996 575 7232



info@nexport.agency