

# TWOJA FIRMA NA TARGACH

J a k o s i ą n ą ć s u k c e s ?

## PRZED, W TRAKCIE I PO

czyli dlaczego warto wziąć udział w targach

Zgłosiłeś swoje przedsiębiorstwo do udziału w branżowych targach.

Teraz w Twojej głowie rodzi się wiele pytań.

■ Jak osiągnąć swoje cele?

■ Co warto wziąć ze sobą na targi?

■ W jaki sposób przyciągnąć klientów?

Oto poradnik, który pomoże Ci zyskać z targów jeszcze więcej korzyści.

# PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

## Twoje Cele

Zastanów się, jaki jest cel Twojej firmy? Czy chcesz, aby klienci zostawiali Ci dane kontaktowe? Czy zależy Ci na zareklamowaniu nowego produktu, a może na budowaniu pozytywnego wizerunku? Chcesz, żeby zwiedzający zostawiali swoje CV, wypełnili ankietę? Ustal swoje priorytety i kieruj się nimi podczas dalszych przygotowań. To one mają wyznaczyć dalszy kierunek, pozwolą Ci ustalić budżet i dobrać odpowiednie atrakcje.

## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

### Pomysł to podstawa

Wystawiasz się na targach i liczysz na duże powodzenie, ale aby przyciągnąć zwiedzających musisz się wyróżniać. Pamiętaj, by stoisko kojarzyło się z firmą. Widoczne logo i użycie kolorów firmowych pozwoli na łatwą identyfikację Twojego przedsiębiorstwa. Możesz zadbać także o stroje firmowe dla obsługi stoiska.

Szukaj nieszablonowych rozwiązań. Możesz zorganizować konkurs albo zachęcić do podejścia do stoiska w kreatywny sposób. Jeśli reprezentujesz przedsiębiorstwo związane z przemysłem filmowym, możesz np. rozdawać popcorn lub zniżki do kina.

Ostatnio modne stało się również wykorzystanie hashtagów. Na przykład zwiedzający najpierw robi sobie zdjęcie i wstawia je z konkretnymi hashtagami takimi jak: #targilogistyczne #nazwaTwojejfirmy. Dopiero po wykonaniu zadania otrzymuje darmowy popcorn.

## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

### Pomysł to podstawa

Nie ograniczaj się i szukaj tego typu rozwiązań, jednak pamiętaj, że w każdej branży obowiązują nieco inne reguły. W sektorze IT możesz wykazać się znajomością nowinek technicznych i wystawić do użytku tablicę interaktywną. Możesz też zorganizować walki robotów lub pokazać, jak wygląda tworzenie gry Tetris. Spróbuj ciekawych rozwiązań, które pozwolą Ci się wyróżnić i jednocześnie nie będą wykraczały poza zaplanowany budżet.

W związku z targami możesz zlecić odrębnej firmie nakręcenie filmu, który będzie reklamował Twoje usługi i prezentował wartości, jakimi kieruje się firma. Zadbaj o to, by film przyciągnął do stoiska więcej osób.

## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

### Pomysł to podstawa

Jeśli chcesz, by zwiedzający wypełnili dla Ciebie ankietę lub dłużej pozostali przy Twoim stoisku, zadбай o miejsce, przy którym będą mogli usiąść i chwile odpocząć. W ten sposób zyskasz okazję do bliższego kontaktu.

Nie zapominaj, by już na etapie planowania, informować o swojej obecności na targach. Wykorzystaj swoją stronę internetową i social media, by dotrzeć do potencjalnych klientów. Dzięki temu kapitał włożony w organizację targów ma szansę przynieść wymierne zyski.

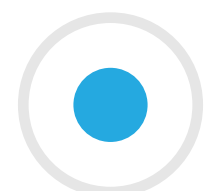
## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

### Ile kosztuje wystawienie się na targach?

Wystawianie się na targach jest inwestycją, w którą trzeba włożyć nieco wysiłku i pieniędzy. Z jakimi kosztami powinieneś się liczyć w związku z targami? Tu wszystko zależy od rodzaju targów i tego, jakie są Twoje cele. Zerknij, jak możesz sensownie wykorzystać pieniądze firmy, by cieszyć się dobrymi efektami już po targach.

## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

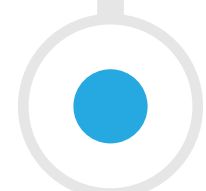
Ile kosztuje wystawienie się na targach?



### Koszty zasadnicze

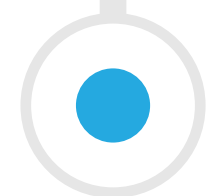
wynajem stoiska, transport sprzętu

kwestie dojazdu, parking, obsada stoiska



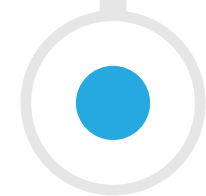
### Koszty stoiska

projekt, wyposażenie stoiska, sprzęt



## **Koszty promocji**

wszelkie materiały promocyjne takie jak ulotki,  
katalogi, gadżety firmowe



## **Inne**

uprzednie badanie rynku, spotkanie ze specjalistami,  
szkolenia, konkursy z nagrodami itp.

## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

### Jak ograniczyć koszty wystawienia firmy na targach?

#### Stwórz wspólne stoisko z inną firmą

To nie musi oznaczać, że Twój produkt będzie mniej widoczny. Znajdź partnera, z którym będziesz mógł współpracować. Dla przykładu na targach urodowych wystawia się firma, która sprzedaje akcesoria do paznokci. Prawdopodobnie wśród wystawców znajdą się również firmy, które zajmują się stylizacją paznokci. Dzięki połączeniu sił, zyska tak jeden jak i drugi wystawca.

#### Znajdź czas na przygotowania

Sprawdź, która drukarnia łączy dobrą jakość z niższą ceną. Nie obawiaj się negocjowania stawek. Jeśli oddajesz się w ręce firmy wystawienniczej, weź pod uwagę, że może ona dysponować znacznymi zniżkami wśród firm, z których usług stale korzysta. Pamiętaj, że przygotowanie stoiska na ostatni moment wiąże się z dodatkowymi opłatami, dlatego warto zaplanować wszystko nieco wcześniej. Wybierz środek transportu i znajdź noclegi dla swoich pracowników z odpowiednim wyprzedzeniem. Przecież czas to pieniądz!

## PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

### Jak ograniczyć koszty wystawienia firmy na targach?

#### Świadomie rozporządzaj materiałami promocyjnymi

Nie rozdawaj drogich katalogów osobom, które nie są zainteresowane Twoją ofertą.

Dbaj o to, by osiągać swoje cele, a więc przyciągać uwagę odpowiednich ludzi.

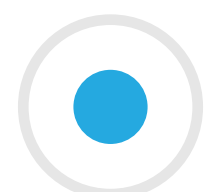
Droższe gadżety firmowe zatrzymaj dla tych, którzy wykazują zainteresowanie Twoim produktem. Dla szerszej publiczności możesz przygotować atrakcyjne ulotki, ale nigdy nie zapominaj kto jest Twoją grupą docelową.

#### Rejestruj się... w odpowiednim momencie

Tak jak w każdej branży tak i tutaj możesz spodziewać się zniżek w stylu first minute i last minute. Jeśli zarejestrujesz się jako jeden z pierwszych lub poczekaś aż zwolni się jakieś miejsce na targach, negocjuj z organizatorami promocyjne stawki.

# PRZYGOTOWANIA PRZED TARGAMI

## Stwórz plan

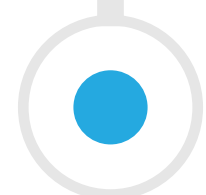


### Znalezienie targów

ustalenie celu uczestnictwa w targach

zgłoszenie uczestnictwa

uiszczenie opłat



### Rozdysponowanie obowiązków

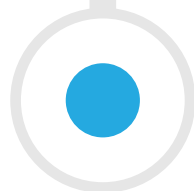
wyznaczenie osób zajmujących się przygotowaniem do targów

ustalenie zakresu obowiązków

wyznaczenie osób do obsługi stoiska

przeszkolenie osób, które będą reprezentować firmę na targach

ustalenie programu wystawy (ankiety, rozmowy, konkursy itp.)

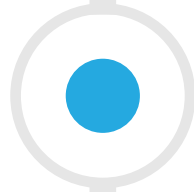


## **Planowanie stoiska**

stworzenie projektu

zamówienie wyposażenia

sformułowanie listy produktów reklamowanych



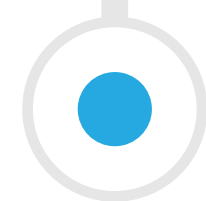
## **Pozyskanie materiałów promocyjnych**

projekt ulotek i katalogów

określenie zapotrzebowania na materiały

druk potrzebnych materiałów promocyjnych

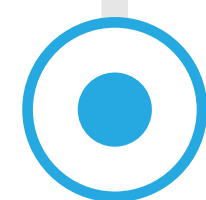
pozyskanie niezbędnych gadżetów promocyjnych



## Ustalenie kwestii organizacyjnych

transport sprzętu

dojazd i pobyt pracowników



## Targi

Jeśli odhaczyłeś już wszystkie punkty,

Twoja firma jest gotowa na udział w targach.

Musisz jeszcze wiedzieć, jak przyciągnąć do siebie zwiedzających.

## PODCZAS TARGÓW

### Jak się wyróżnić?

Wyróżnienie się stoiskiem lub atrakcjami to jedno, ale na targach warto również wyróżnić się niezwykłym charakterem. W zależności od rodzaju targów, dobrze jest mieć odpowiednio podejście do osób zwiedzających.

Oto kilka zasad, które pomogą Ci dobrze zaprezentować się podczas targów.

## PODCZAS TARGÓW

### Jak się wyróżnić?

■ Szczery uśmiech to najlepszy sposób na przełamanie lodów. W ten sposób możesz zachęcić zwiedzających do pozostania przy Twoim stoisku na dłużej.

■ Reprezentujesz swoją firmę, stanowisz jej wizytówkę. Unikaj krzykliwego wyglądu, postaw na profesjonalizm. Możesz założyć strój firmowy lub coś eleganckiego. Pamiętaj, że lepiej wyróżniać się elegancją niż niedbałością.

■ Nie chowaj się na stoisku, nie stój w kącie. Wychodź do zwiedzających. Lepiej jest stanąć przed stoiskiem, gdzie będziesz mieć bliższy kontakt z osobami, które odwiedziły targi. Nikogo nie ignoruj, sam rozpoczynaj rozmowę, bądź otwarty.

■ Wykorzystaj swoje materiały promocyjne. I pamiętaj o istnieniu reguły wzajemności. Kiedy podarujesz coś zwiedzającemu, będzie on bardziej skłonny zgodzić się na wysłuchanie Twojej propozycji czy wypełnienie dodatkowej ankiety.

## PODCZAS TARGÓW

### Jak się wyróżnić?

■ Z każdej przeprowadzonej rozmowy wyciągaj wnioski. Zastanów się, dlaczego klient nie dał się przekonać albo co skłoniło go do podjęcia propozycji. Wykorzystaj swoje doświadczenie, by częściej osiągać cele.

■ Uwieczniaj swoją obecność na targach. Możesz zainstalować gadżet w formie fotobudki z logo firmy lub samodzielnie tworzyć dokumentację z targów. Nie uciekaj przed przedstawicielami mediów - oni pozwolą Ci sprawić, by Twoja firma była bardziej rozpoznawalna.

■ Baw się! Nie traktuj targów jako kolejny obowiązek. Jeśli się rozluźnisz, zwiedzający będą chętni, by z Tobą porozmawiać i łatwiej do nich dotrzesz. Wykorzystaj swoje atuty, by czerpać z targów jak najwięcej.

## PO TARGACH

Przeanalizuj swoje wyniki po targach.

■ Sprawdź, czy osiągnąłeś swoje cele. Wyciągaj wnioski, niezależnie od tego, czy targi należały do udanych. Odpowiedz sobie na kilka pytań, które pozwolą Ci lepiej przygotować się do kolejnych negocjacji czy wystaw.

■ Oceń, ilu zwiedzających odwiedziło Twoje stoisko, co ich do niego przyciągało i czy pozostawali przy nim na dłużej. Oszacuj, ilu osobom przedstawiłeś swoją ofertę. Czy udało Ci się osiągnąć swój cel? W jakim stopniu?

■ Jak przebiegały rozmowy ze zwiedzającymi? Czy wcześniej słyszeli o firmie? Jakie mają o niej opinie? W jaki sposób odnoszą się do Twojej oferty? Co uważają za jej zaletę i jakie wady dostrzegają?

■ Co udało Ci się uzyskać? Ile materiałów promocyjnych rozdysponowałeś? Ile zapytań otrzymałeś już po zakończonych targach?

## PO TARGACH

Przeanalizuj swoje wyniki po targach.

Jak targi i Twoją firmę oceniają media? Co sądzą o targach reprezentanci przedsiębiorstwa? Jakie są ich wnioski na przyszłość?

Wyciągnięcie wniosków może przynieść Twojej firmie wymierne korzyści. Poprawienie błędów w ofercie pozwoli zwiększyć sprzedaż. Udział w targach będzie wartościowy choćby z tego powodu, że pozwoli Ci poznać opinie klientów i dopasować do nich swój produkt.

Pamiętaj, że najważniejsze podczas targów jest nawiązanie kontaktów. Komfort pracowników obsługi stoiska oraz osób zwiedzających mogą rzutować na efekty. Powodzenia na targach życzy zespół Cyrek Digital.

# THANK YOU!

## ■ Poland

**T** +48 42 715 40 59

**E** [hello@cyrekdigital.com](mailto:hello@cyrekdigital.com)

**A** Cyrek Digital Sp. z o.o.  
Wschodnia 29, 95-100 Zgierz

## ■ United States

**T** +1 (920) 284-0422

**E** [ben.janssen@cyrekdigital.com](mailto:ben.janssen@cyrekdigital.com)

**A** Cyrek Digital LLC, 127 E Main Street,  
Little Chute, Wisconsin 54140