

Jak przygotować się do targów

 **SACROEXPO**



harmonogram
działań wystawcy



1

2 miesiące przed targami

Fundament strategii i plan działania



Określ cele udziału

- Czy chcesz:
 - zdobyć nowych klientów (parafie, diecezje)?
 - znaleźć dystrybutorów?
 - zaprezentować nowość?
- Ustal konkret: np. liczba kontaktów / spotkań



Zdefiniuj ofertę targową

- wybierz:
 - 1-3 kluczowe produkty/usługi
 - jedną „główną historię” komunikacyjną



Zarezerwuj i zaplanuj stoisko

- projekt:
 - czytelny przekaz (dla kogo i co oferujesz)
 - miejsce do rozmów (bardzo ważne w tej branży)



Zbierz materiały promocyjne

- pobierz oficjalne grafiki targowe (banery, social media)
- przygotuj własne:
 - grafiki
 - treści
 - mailing



Oficjalne grafiki targowe

<https://www.targikielce.pl/sacroexpo/wystawca/materiały-promocyjne-do-pobrania>

2

1 miesiąc przed targami

Start komunikacji i umawianie spotkań



Rozpocznij promocję udziału

- strona www (sekcja „wydarzenia”)
- social media (regularne posty)
- stopki mailowe zespołu



Komunikuj konkretnie

- numer stoiska
- co pokażesz (np. rozwiązania dla parafii)
- dla kogo jesteś (np. proboszczowie, zarządcy)



Zacznij umawiać spotkania

- przygotuj listę kontaktów:
 - parafie
 - instytucje kościelne
 - partnerzy
- wysyłaj zaproszenia + proponuj konkretne godziny

3

3 tygodnie przed targami

Intensyfikacja działań i budowanie zainteresowania



Zwiększ częstotliwość komunikacji

- posty: „dlaczego warto odwiedzić nasze stoisko”
- pokazuj:
 - produkty
 - realizacje
 - efekty dla klientów



Przygotuj ofertę specjalną

- rabat targowy
- bonus (np. konsultacja)
- limitowana oferta



Dopnij logistykę

- transport produktów
- materiały drukowane
- identyfikatory, wyposażenie

4

2 tygodnie przed targami

Finalizacja i „rozgrzewka” kontaktów



Potwierdzaj spotkania

- przypomnienia mailowe / telefoniczne
- doprecyzuj godziny



Przygotuj zespół

- ustal:
 - kto za co odpowiada
 - jak wygląda rozmowa z klientem
- przećwicz:
 - krótką prezentację (30–60 sek.)



Przygotuj zbieranie leadów

- system:
 - notatki (papier / CRM)
 - zdjęcia wizytówek
- ustal:
 - jakie informacje zapisujecie

Warto wiedzieć



Rób zdjęcia (ale z głową)

- stoisko
- spotkania (za zgodą)
- detale



Masz content:

- na social media
- po targach
- do budowania wiarygodności



Na SACROEXPO wygrywają nie ci, którzy mają największe stoisko...

tylko ci, którzy:

- najlepiej rozmawiają
- najlepiej słuchają
- i najlepiej wracają do kontaktów po targach

5

1 tydzień przed targami

Maksymalna widoczność i gotowość operacyjna



Zintensyfikuj komunikację

- posty „odliczanie”
- przypomnienia:
 - gdzie jesteście (hala, stoisko)
 - kiedy można się spotkać



Wyślij ostatnie zaproszenia

- krótkie, konkretne:
 - „Będziemy na SACROEXPO – zapraszamy na stoisko X”
 - „Zostały ostatnie terminy spotkań”



Sprawdź wszystko operacyjnie

- stoisko
- materiały (ulotki, wizytówki)
- produkty / demo



Ustal plan działania na każdy dzień targów

- kto otwiera rozmowy
- kto prowadzi prezentacje
- kto zapisuje kontakty



Kluczowa zasada

Na SACROEXPO wygrywają ci, którzy:

- zaczynają działania wcześniej niż konkurencja
- komunikują się jasno i konkretnie
- i przyjeżdżają na targi z umówionymi spotkaniami, a nie „liczą na ruch”