

miningmetals
CENTRAL ASIA

КӨРМЕНІҢ

АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ





... сіздің өніміңізге мүдделі әлеуетті клиенттерді бетпе-бет қарым-қатынас жасау үшін тікелей сізге әкелетін жалғыз құрал. Бұл өнімді көрсетуге, сұрақтарға жауап беруге, қарсылықтарды жоюға мүмкіндік беретін адамның барлық бес сезім органына әсер ететін және - ең бастысы - өз тұтынушылары мен әлеуетті клиенттерімен қарым-қатынас құратын жалғыз құрал.

Көрме - кереметтей көп мақсатты құрал

Нақты, өлшенетін
мақсаттарды қою әрбір
көрмеге дайындықтың
ең маңызды
кезеңдерінің бірі болып
табылады

Іс-қимыл жоспарын
ойлаңыз-бұл сізге
жақсы дивидендтер
әкеледі

Нақты мақсаттар қойыңыз

Мысалы, 100 жаңа клиенттерді тарту?
Тұтынушыларға, әлеуетті клиенттерге
және БАҚ-қа жаңа өнімді ұсыну?
Немесе үш жаңа дилерді табу? Сіз
үшін ең маңызды міндеттерге назар
аудару қажет.

Өзіңіздің мақсаттарыңызды ескере отырып, стендтің егжей-тегжейін ойластырыңыз

*Сіздің стендіңіздің орны, оның
дизайны және онымен жұмыс, сіз қол
жеткізу керек мақсатты көрсетуі
тиіс. Стенд қызметкерлерінің саны
мен мамандануы сондай-ақ қойылған
мақсаттармен анықталуы тиіс.*



Американдық көрме бизнесін зерттеу орталығының (CUIR) зерттеуі көрмелерге қатысқан ең табысты (жаңа клиенттерді іздеу тұрғысынан) компаниялардың 83% - ы көрме алдында өздерінің бар және әлеуетті клиенттеріне жіберілім жасаудан қысылмағандарын көрсетті.

Таңқаларлығы ең қарапайым және айқын тактика барлығынан сирек қолданылады: сіз не істегіңіз келетіндігі туралы бүкіл әлемге айтыңыз!

Өзіңіздің жеке базаларыңыз бойынша жіберілім жасаңыз

Адамдарға, сіз көрмеде не істейсіз және неге олар сіздің стендіңізге бару үшін өз уақытын жұмсауға тиіс екенін айту - бұл әрине дұрыс және ақылға қонымды.

Көрменің бірінші ережесі - "Стендті онда адамдар жасайды"

Интернеттің мүмкіндіктерін пайдаланыңыз

Барлық көрмелер іс-шараны жылжыту және келушілерді тіркеуге арналған өздерінің веб-сайттары бар.

Өзіңіздің көрме қызметкерлеріңізді оқытудан өткізіңіз

Көрмедегі сату face-to-face келіссөздер барысындағы сатудан ерекшеленеді. Сіздің стендіңіздің қызметкерлері көрмеге қатысудың мақсатын және оларға қол жеткізудегі өзіндік рөлін түсінуі тиіс.

Демеушіліктің мүмкіндіктері туралы ұмытпаңыз

Демеушілік - көрмеде бәсекелестер арасында ерекшеленудің өте тиімді тәсілі болып табылады.

Көрме ұйымдастырушыларының жарнамалық науқаны

6000-нан астам мамандардың байланыстарын электрондық жіберілімдер

Cross-promo
Өзбекстан базасы бойынша жіберілім

SMS-жіберілімдер
Алдағы көрме туралы хабарламалар мен ескертулер

Пошталық VIP-жіберілім
Бейінді мамандарды шақыру

Телемаркетинг
Көрмеге және конференцияға шақыру мақсатында қоңырау шалу

Алматы және Нұрсұлтан қалаларындағы салалық қауымдастықтар, одақтар, бірлестіктер басшыларын шақыру

Мәнмәтіндік жарнама
Google Яндекc @mail.ru
SMM
Instagram Facebook LinkedIn

Байерлік бағдарлама
Қырғызстан VIP делегациясы

Сыртқы жарнама
билбордтар, LED-дисплелер

ВЫСТАВКА УЧАСТНИКАМ ПОСЕТИТЕЛЯМ МЕДИА-ЦЕНТР



ООО «ПРЕТОРУСЪ» – участник 25-й Юбилейной Выставки Mining & Metals Central Asia – «Горное оборудование, добыча и обогащение руд и минералов». На своем стенде «PRETORUS» представит геосинтетические материалы, георешетки следующих брендов: ПРЕТОРУСЪ, ГЕОКОРДЪ, ГЕОСТЕПЪ, ФАСТ-ЛОКЪ, АРМ-ЛИТИЪ, ГЕОБОРС.

Посетить стенд компании можно 18-20 сентября с 10:00 до 18:00. КЦДС «Атакент», Алматы.

Посетить веб-сайт компании

Получить бесплатный билет на выставку

ВЫСТАВКА УЧАСТНИКАМ ПОСЕТИТЕЛЯМ

LASE INDUSTRIELLE LASERTECHNIK GMBH
БЕСКОНТАКТНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ И РАСЧЁТ
НАСЫПНОГО ГРУЗА В ПЕРИМЕТРЕ КУЗС
САМОСВАЛА

LASE LASERTECHNIK
ЛАЗЕРНЫЕ
ПРИЗНАННЫЕ ЛИДЕРЫ
ВЫСОКОТОЧНЫХ ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛАЗЕРНЫХ ДАТЧ

Мы внедряем инновационные и эффективные решения, сочетаем новейшие лазер программное обеспечение. Широкий ассортимент 1D, 2D и 3D лазерных измерительных спектр производственных задач контроля и учёта. По всему миру наши продукты и профили и измерения объёмов насыпных грузов в периметрах их хранения, ме лоточной транспортировки.

Компания LASE Industrielle Lasertechnik GmbH – участник 25-й Юбилейной Выставка «Горное оборудование, добыча и обогащение руд и минералов». На своем стенде LASE Industrielle Lasertechnik GmbH представит 1D, 2D и 3D лазерные измерительные LaserTM – Truck Volume Measurement, LaserBVC – Bulk Volume Conveyor, LaserVBV – Bulk Volume Near.

Посетить стенд компании можно 18-20 сентября с 10:00 до 18:00. КЦДС «Атакент», Алматы.

УЧАСТНИК ВЫСТАВКИ
MINING AND METALS CENTRAL ASIA
2019

18-20 СЕНТЯБРЯ 2019 АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН
25-я ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДОБЫЧА И ОБОГАЩЕНИЕ РУД И МИНЕРАЛОВ

ПРОМОКОД ДЛЯ БЕСПЛАТНОГО БИЛЕТА: MMCA2019FB

УЧАСТНИКАМ ПОСЕТИТЕЛЯМ МЕДИА-ЦЕНТР

ПОРТАЛ MY SANDVIK РАСШИРЯЕТ
РИМЕНЕНИЯ

НЕДАВНЕЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ КОМПАНИИ NEWTRAX
УКРЕПИЛО ПОЗИЦИИ SANDVIK В СФЕРЕ ЦИФРОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ГОРНОЙ ОТРАСЛИ, ПОВОЛИВ
РЕАЛИЗОВАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДКЛЮЧЕНИЯ
ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ
К ПОРТАЛУ УПРАВЛЕНИЯ ПАРКОМ ТЕХНИКИ MY SANDVIK.

My Sandvik, а также системам OptiMine® и AutoMine® подключено более 3 000 единиц
беспроводной IoT-технологии, разработанные компанией Newtrax уже в конце 2019 года
равным образом брендов.



ООО «ПРОФЕССИОНАЛ»: ОЧЕРЕДНАЯ МАСШТАБНАЯ
ПОСТАВКА ГИДРОМОЛОТОВ PROFBREAKER

Дата публикации: 06 августа 2019. Опубликовано в Новостях

РБ ПРОФЕССИОНАЛ за последние полгода объем поставок
ГИДРОМОЛОТОВ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 40% ПО СРАВНЕНИЮ
С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2018 ГОДА, ЧТО СВЯЗАНО С РАСТУЩИМ
ДОВЕРИЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ К ПРОДУКЦИИ PROFBREAKER.



Outotec

КРУГЛЫЙ СТОЛ НА ТЕМУ:
«Инновационные технологии Outotec
для переработки полезных ископаемых»

18-20 СЕНТЯБРЯ 2019 АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН
25-я ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДОБЫЧА И ОБОГАЩЕНИЕ РУД И МИНЕРАЛОВ

ПРОМОКОД ДЛЯ БЕСПЛАТНОГО БИЛЕТА: MMCA2019FB

ENGINEERING CENTRE
SOLUTIONS FOR EFFICIENCY

СЕМИНАР НА ТЕМУ:
«Как снизить затраты на крупногабаритные шины»

18-20 СЕНТЯБРЯ 2019 АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН
25-я ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДОБЫЧА И ОБОГАЩЕНИЕ РУД И МИНЕРАЛОВ

ПРОМОКОД ДЛЯ БЕСПЛАТНОГО БИЛЕТА: MMCA2019FB

Қатысушы компания және оның өнімдері туралы жаңалықтарды оқиға сайтында жыл бойы және сегменттелген электрондық таратылымдарда тегін жариялау:

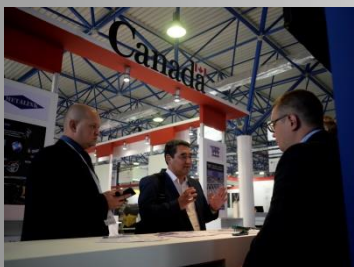
* Компания, жаңа өнімдер, арнайы ұсыныстар, өнімдер мен қызметтердің бәсекелестік артықшылықтары туралы ақпарат

Қатысушының стендіне келушілерді тарту құралдары:

- * Компанияның "Біздің стендке келіңіз" сайтына орналастыруға арналған баннер
- * Клиенттер мен серіктестерге арналған баспа шақырулары
- * Клиенттер мен серіктестерге арналған электрондық шақыру

Қатысушының жеке кабинеті, қатысушыға мүмкіндік береді:

- * Каталогқа компания туралы ақпарат беру
- * Стенд нөмірі мен компанияның атауы бар электрондық шақыруды жүктеу
- * Қатысушының бейджін алу үшін компания қызметкерлерін алдын ала тіркеу
- * Сайттың басты бетінде және қатысушылардың интерактивті тізімінде орналастыру үшін логотипін жүктеу
- * Көрме бойынша техникалық басшылық пен логистиканы жүктеп алу және т. б.



Көрмедегі жеке байланыс клиентті жақсы түсінуге, оның сұрақтарына жауап беруге, кері байланыс жасау үшін байланыс ақпаратын алуға мүмкіндік береді.

Өнімнің көрнекі көрінісі клиенттерге оны жеке бағалауға, іс-әрекетте сынап көруге, ол туралы нақты түсінік алуға мүмкіндік береді.

Бірегей мақсатты аудитория. Көрмелер саланың үздік өкілдерімен бір кеңістікте болуға, клиенттердің, серіктестердің, билік өкілдерінің, БАҚ өкілдерінің назарын аударуға мүмкіндік береді.

"Бейтарап аумақ" әсері. Байланыс орнатуға қолайлы психологиялық жайлылықтың ерекше атмосферасы көрмелерге тән.

Мақсатты аудиторияға мультисенсорлық әсер ету. Адамның бес сезімін – көру, есту, сезу, иіс сезу, иіс сезу, дәм сезу арқасында – көрмелер клиенттерге қатты әсер етуге мүмкіндік береді.

Мультифункционалдылық. Көрмеге қатысу бір мезгілде көптеген бизнес міндеттерді шешуге мүмкіндік береді – өткізу, өндірістік, маркетингтік, жарнамалық, имидждік, коммуникациялық



Джон Бласкей,
экспоненттерді оқытумен
айналысатын Pinewood
Consulting компаниясының
жаттықтырушысы
көптеген көрмелердің
мақсаты - шарттарға қол
қою деп санайды. Міне, оның
жүйесі.

1. Attract (Тартыңыз)

Адамды өз стендіңіздің жанында тоқтатыңыз. Түс, қозғалыс, дыбыс, үлкен жазбалар мен пайда туралы хабарларды пайдаланыңыз.

2. Reject (Електен өткізу)

Сізге қажетсіз адамдарды сыпайы түрде "сүзіңіз". Бірнеше сұрақ қойыңыз ("сіз өз компанияңызға электр шамдарын сатып аласыз ба?") және егер адам әлеуетті клиент болмаса, жалғастырыңыз "Онда Мен сізді ұстамаймын Көрмеде сәттілік тілейміз!«

3. Explain (Түсіндіріңіз)

Бірден пайдаларға көшіңіз. Өнімнің қысқа көрсетілімін өткізіңіз: сіз ұсынатын өнімдердің/тауарлардың/қызметтердің ең жақсы сапасы туралы айтып беріңіз... тоқтаңыз.

4. Appointment (Кездесу туралы келісіңіз)

Келуші іскерлік кездесуге келіскеннен кейін, ол бойынша барлық ұйымдастыру мәселелерін шеше алатын әріптесіңізді шақырыңыз (сату жөніндегі маманның уақытын жұмсамау үшін). Егер сіз кездесу туралы келісе алмасаңыз, көрмеден кейін байланыс жасау үшін деректемелерін алыңыз.



Күн сайын стенд қызметкерлерімен брифинг өткізіңіз

Жақсы дайындалған стендистер командасы кез келген басқа факторларға қарағанда басқа стендтер арасында сіздің компанияңызды бөліп, сіздің нарыққа күшті әсер ете алады.



Келушімен қарым-қатынас жасауға оңтайлы уақыт жұмсаңыз

Негізгі міндет-сізге қажетті адамды анықтау және оған оңтайлы уақыт бөлу: - тым көп емес (басқа клиенттерді жіберіп алмау үшін) және тым аз емес (сіз осы клиентті қызықтыруыңыз немесе мәміле жасасуыңыз қажет).



Келушіге үнемі ашықтық пен қызығушылық танытыңыз

Көрмеге қатысу шығынының жалпы сомасын оның жұмыс минутына бөліңіз. Ал содан кейін бір минуттың қанша тұратынын өзіңізге және өз қызметкерлеріңіздің естеріне салыңыз. Күлімсіреу, көру байланысы, ашық сұрақтар... мұны бәрі біледі, бірақ іс жүзінде қолданушылар аз!

Сіздің негізгі мақсатты аудиторияға назар аударыңыз

Барлық келушілер сіздің негізгі әлеуетті клиенттеріңіз болмайтындығы ықтимал. Көрмеде сіздің мақсатты аудиторияңыздың кім екенін анықтаңыз және стенд қызметкерлерінен оған назар аударуды сұраңыз.



Барлық алынған контактілерді жіктеңіз

Ең үмітті клиенттерге бірінші кезекте назар аудару үшін әлеуетті клиенттерді жіктеу жүйесін пайдаланыңыз.

*Көрмеден кейін бірден
жаңа клиенттер саны
бойынша қорытынды
жасамаңыз!*

Көрмеге қатысу сұрақтары бойынша
хабарласуларыңызды сұраймыз:

Юлия Палагутина
Жоба жетекшісі
Julia.Palagutina@iteca.kz
WA: +7 777 355 26 46

Анна Сиволапова
Жоба менеджері
anna.s@iteca.kz
WA: +7 707 814 04 04

Өзіңіздің "көрме командаңызбен" қорытынды кеңес өткізіңіз

Не істелінді, не істелмеді деген әділ баға беріңіз. Сіздің қызметкерлеріңізді бақылауы - өте құнды актив, әсіресе олардың әсерлері әлі жаңа болған кезде.

Нәтижелерді бағалаңыз

Қойылған мақсаттарға сәйкес табысты бағалау. Нені жақсы жасауға болатындығын ойлаңыз.

Сіз көрмеде олар туралы ақпаратты алған әлеуетті клиенттерді қадағалаңыз

Көрмеден әлеуетті клиенттердің пайда болуын ол аяқталғаннан кейін үш, алты және тіпті тоғыз айдан кейін бақылаңыз. Сонда ғана сіз көрменің өз компанияңыз үшін нақты тиімділігін анықтай аласыз.