

Προετοιμασία μιας έκθεσης

Η συμμετοχή στα διεθνή εμπορικά γεγονότα είναι ένα άριστο εργαλείο της επιχειρησιακής πρόβλεψης. Πριν προβούν σε οποιαδήποτε κίνηση προς αυτήν την κατεύθυνση, οι επιχειρήσεις ενθαρρύνονται να συμμετέχουν πρώτα σε αυτά τα γεγονότα ως επισκέπτες. Κατά συνέπεια, η επίσκεψη επιτρέπει στην επιχείρηση να επιλέξει μια κατάλληλη στάση έκθεσης, να προετοιμάσει τις στρατηγικές θέσεις για να έχει μια γενική ιδέα πριν συμμετάσχει σε αυτή ως εκθέτης. Περαιτέρω, πρέπει η επιχείρηση να θυμηθεί ότι εάν ένα σταντ έκθεσης είναι ο χώρος για την έρευνα των νέων πελατών, δεν ενδείκνυται να αναζητηθούν εκεί οι κατάλληλοι επιχειρησιακοί συνεργάτες (πράκτορες, εισαγωγείς, διανομείς). Αυτό θα απαιτήσει μια πολύ συστηματική έρευνα στα πλαίσια μιας αποστολής έρευνας αγοράς.

Επίσκεψη μιας έκθεσης | Συμμετοχή σε μια έκθεση | Προετοιμασία | Το κόστος

Επίσκεψη σε μια έκθεση

Η επίσκεψη σε σταντ είναι η πρώτη φάση προετοιμασίας για την έκθεση. Οι επιχειρήσεις επισκέπτονται συχνά τα διεθνή γεγονότα στα πλαίσια της μελέτης αγοράς τους στην οποία επικαιροποιούν τη γνώση τους και για να εξασφαλίσουν τη συγκέντρωση στοιχείων για θέματα που αφορούν τα προϊόντα τους. Ο στόχος της επίσκεψης συνίσταται στην πληροφόρηση όσον αφορά τις τάσεις, τις νέες τεχνολογίες, τα νέα προϊόντα και την σύναψη των πρώτων επαφών. Η επίσκεψη ειδικά σε ένα σταντ έκθεσης επιτρέπει στην επιχείρηση να αποκτήσει μια πρώτη ιδέα των διαφορετικών γεγονότων και να επιλέξει αυτό που θα ήταν πιθανό να είναι κατάλληλο για τα προϊόντα της. Η επίσκεψη σε ένα σταντ έκθεσης απαιτεί σοβαρή προετοιμασία και αποτελεί επένδυση από την οποία πρέπει να αποκομίσει τη μέγιστη δυνατή απόδοση. Είναι αδύνατο να γίνει επίσκεψη σε όλα τα σταντ. Ως εκ τούτου, είναι σκόπιμο ο εκπρόσωπος της επιχείρησης να συμβουλευθεί τους καταλόγους των εκθεμάτων και να προετοιμάσει την επίσκεψη στα σταντ με τον καταλληλότερο τρόπο.

Συμμετοχή σε μια έκθεση

Η συμμετοχή μιας επιχείρησης σε ένα επιχειρησιακό γεγονός είναι ένας καλός τρόπος να αναπτύξει επικοινωνιακή στρατηγική σε διεθνή κλίμακα. Είναι μια ευκαιρία για την επιχείρηση που συμμετέχει να αξιοποιήσει όλες τις ευκαιρίες προκειμένου να αποκομίσει τα μέγιστα ωφέλη που είναι πιθανά από οποιαδήποτε σταντ. Η προετοιμασία ενός σταντ έκθεσης δεν πρέπει να παραμεληθεί. Αν και το κόστος είναι υψηλό, η απόδοση είναι αρκετά μεγάλη (βλ. πίνακα).

Προετοιμασία

Πριν από οποιαδήποτε ενέργεια, η επιχείρηση πρέπει να ετοιμάσει ένα πλάνο προκειμένου να ρυθμίσει τον διαθέσιμο χρόνο με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Η προετοιμασία είναι μια αποφασιστική φάση καθώς κατά τη διάρκεια της καταδεικνύεται συνήθως η επιτυχία ή η αποτυχία.

Χρονοδιάγραμμα	Στόχοι που θα ολοκληρωθούν	Παρατηρήσεις
- 12 μήνες	* Θέση του stand (γραφείο πληροφοριών)	Όσο νωρίτερα κατοχυρώσει το stand, τόσο περισσότερο θα επωφεληθεί η εταιρεία στο να αποκτήσει στρατηγική θέση.
- 11 μήνες	* Τμήμα των προϊόντων που επιλέγονται	Τα προϊόντα πρόκειται να επιλεγθούν σύμφωνα με το επιδιωκόμενο κοινό.
- 10 μήνες	* Μελέτη της διακόσμησης του stand * Κράτηση ξενοδοχείων	Η διακόσμηση πρέπει να μελετηθεί αυστηρά δεδομένου ότι έχει την άμεση επίδραση στην απευθείας διέλευση των επισκεπτών. Οι κρατήσεις των ξενοδοχείων πρέπει να είναι δεσμευμένες διότι κατά τη διάρκεια της έκθεσης τα ξενοδοχεία είναι συχνά πλήρη.
- 9 μήνες	* Σχεδιασμός του stand * Προετοιμασία του εξοπλισμού που εκτίθεται	Η περίοδος σχεδιασμού ποικίλλει ανάλογα με τον τύπο του stand. Ένα εξατομικευμένο stand απαιτεί μια πιο μεγάλη περίοδο απ'ότι απαιτείται για ένα stand που παραδίδεται από το διοργανωτή. Υπόψιν ότι και ο φωτισμός των προϊόντων που εκτίθενται και πρέπει να προσαρμοστεί στον τρόπο μεταφοράς.
-8 μήνες	* Κατοχύρωση συνδέσεων ύδατος και τηλεπικοινωνιών (τηλεφωνικό fax κ.λπ.)	
- 7 μήνες	* Ολοκλήρωση της πολιτικής της επιχειρησιακής προώθησης	Η δραστηριότητα στο χώρο του stand τονίζει τον αντίκτυπο της συμμετοχής. Μερικά stand ξεχωρίζουν από άλλες στάσεις, χάρη σε αυτό το κριτήριο.
- 6 μήνες	* Επιλογή των ατόμων και των οικοδεσποτών	Επιλογή των επαγγελματιών
- 5 μήνες	* Κατάρτιση του προσωπικού	Η υποδοχή πρέπει να είναι τέλεια οπότε μια εκπαίδευση πριν την έκθεση είναι συχνά χρήσιμη.
- 4 μήνες	* Επαλήθευση του εξοπλισμού * Κράτηση για τη μεταφορά του εξοπλισμού * Προετοιμασία της τεκμηρίωσης της επιχείρησης (τυπωμένοι φάκελος, κατάλογος κτλ)	Για τη μεταφορά των εμπορευμάτων, είναι σκόπιμο κάποιος να πρέπει να καλέσει μέσα στις υπηρεσίες έναν ειδικό που έχει την εμπειρία σε θέματα εκθέσεων.

Χρονοδιάγραμμα	Σταθ. ή μη. σε εκθέσεις Κράτηση θέσης, παροχή υπηρεσιών των εκθεμάτων.	Παρατηρήσεις
- 3 μήνες	<ul style="list-style-type: none"> * Κράτηση αεροπορικών εισιτηρίων * Επαλήθευση των διαβατηρίων. * Προετοιμασία των επισκεπτηρίων καρτών 	Οι προσκλήσεις είναι τα καλύτερα μέσα για να διασφαλίσουν την άφιξη των επισκεπτών.
- 2 μήνες	<ul style="list-style-type: none"> * Αίτηση για visa(εάν είναι απαραίτητο) * Υποβολή στους απαραίτητους εμβολιασμούς 	
- 1 μήνα	<ul style="list-style-type: none"> * Αίτηση για την ATA κάρτα * Ταχυδρόμηση των προσκλήσεων 	
- Οι τελευταίες μέρες	<ul style="list-style-type: none"> * Αποστολή των προϊόντων * Αναχώρηση του προσωπικού * Συντήρηση του stand * Επαλήθευση του stand * Επαλήθευση των προϊόντων * Έλεγχος στην ασφάλεια και την προστασία 	Η περίοδος φόρτωσης των προϊόντων σε πλοίο στην περίπτωση μακρινών προορισμών και η διαχείριση του stand εξαρτάται από το άνοιγμά του στους εκθέτες.

Το κόστος

Η οργάνωση ενός stand έκθεσης είναι μια δαπανηρή διαδικασία , αλλά πρέπει να θεωρηθεί ως επένδυση.

Οι δαπάνες που πρέπει να ληφθούν υπ' όψη είναι οι ακόλουθες :

Δαπάνες έκθεσης	<ul style="list-style-type: none"> * Μίσθωση του stand * Εγγραφή στον κατάλογο των εκθετών * Έξοδα εγγραφής και σημάτων
Δαπάνες διαρρύθμισης	<ul style="list-style-type: none"> * Χωρίσματα, έπιπλα, διακοσμήσεις * Σύνδεση φωτισμού και παροχής νερού * Συναρμολόγηση * Τηλέφωνο, φαξ, κ.λπ.. * Δαπάνες που υφίστανται για τον καθαρισμό του stand
Δαπάνες επικοινωνίας	<ul style="list-style-type: none"> * Δωρεάν προσκλήσεις * Δαπάνες αποστολής * Φυλλάδια και τυπωμένοι φάκελοι * Δείγματα και προωθητικός εξοπλισμός * Υποδοχές
Δαπάνες σχετικές με τα προϊόντα	<ul style="list-style-type: none"> * Συσκευασία * Μεταφορά * Ασφάλεια
Δαπάνες σχετικές με το προσωπικό	<ul style="list-style-type: none"> * Μεταφορά * Κατοικία * Τροφή * διερμηνέας

Μόλις τελειώσει η έκθεση, είναι απαραίτητο να συνταχθεί ένας απολογισμός της συμμετοχής στο σταντ της έκθεσης. Η ακόλουθη διαδικασία σχετικά με στο σταντ έκθεσης είναι στρατηγικής σημασίας. Συνίσταται στην αποστολή μέσα στην επόμενη εβδομάδα μερικών εγγράφων στους επισκέπτες και στην ευχαριστία τους για την επίσκεψή τους στο σταντ. Μια σωστή παρακολούθηση εκ των υστέρων επιτρέπει τελικά την έναρξη των διαπραγματεύσεων με τους νέους πελάτες.