



14-15 АПРЕЛЯ
📍 МОСКВА, РОССИЯ



**10 ШАГОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ В
ВЫСТАВКЕ**

3 СЕКУНДЫ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ

Иногда бывает затруднительно сконцентрировать внимание участников среди большого числа компаний.

Дизайн стендаДолжен отражать вашу сферу деятельности: ключевые слова, список товаров и услуг. Таким образом с первого взгляда будет понятно, чем занимается ваша компания.



ЯРКО ВЫРАЖЕННОЕ УТП НА ПЕРВОМ ПЛАНЕ

Уникальное торговое предложение (**УТП**) на стенде помогает привлечь вашу целевую аудиторию.

Выделите основные моменты, на которые вы бы обратили внимание как клиент.



ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Что ценного предлагает ваш проект для клиентов? Чем вы отличаетесь от ваших конкурентов?

Проанализируйте ответы на эти часто задаваемые вопросы по каждому из ваших конкурентов.



СПЕЦИАЛИСТ НА СТЕНДЕ



Обязательно пригласите на ваш стенд **высококвалифицированного сотрудника**, который сможет ответить на любые, даже самые сложные вопросы о продукте вашей компании.

Вероятность долгосрочного делового сотрудничества значительно выше, когда ваши клиенты получают точные ответы.

ПОДЧЕРКНИТЕ СВОИ ДОСТИЖЕНИЯ И КЛЮЧЕВЫХ КЛИЕНТОВ



Предоставьте **успешные кейсы**, чтобы подтвердить ваш уровень экспертизы. Например, укажите известные компании-клиентов, с которыми работаете, экспертов в вашей команде.

Используйте все имеющиеся ресурсы, чтобы опередить конкурентов.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕСКОЛЬКО СПОСОБОВ ОБМЕНА КОНТАКТАМИ



Часто случается, что визитки заканчиваются уже в первый день при участии в крупных и высококлассных мероприятиях.

Обязательно продумайте альтернативные методы обмена контактами, например, QR-код на стенде, NFC и другие способы.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В ОНЛАЙН

Официальное приложение для нетворкинга поможет вам найти целевую аудиторию участников. Как спонсор, вы можете максимально эффективно использовать это приложение.

Используйте фильтры для поиска потенциальных клиентов, общайтесь, планируйте встречи и приглашайте участников на свой стенд.

Для этих целей AI Future Forum разработал собственное инновационное приложение Blockchain Forum.



Приложение начнет свою работу за 2 недели до форума. Доступ будет направлен на почту, которую показывали при покупке билетов.

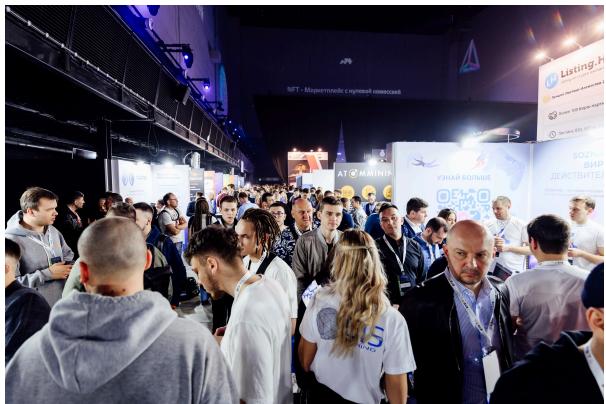
СОСТАВЬТЕ СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

Не бывает «слишком много подготовки».

Настоятельно рекомендуем вам составить список вопросов для оценки уровня интереса клиентов к вашему проекту. Это поможет вам не тратить время на людей, которые «просто любопытны», и сосредоточиться на потенциальных клиентах.



РАСПОЛОЖЕНИЕ СТЕНДА



Расположение стенд – одно из самых важных факторов.

Места с наибольшим потоком посетителей: центральная зона, вход и выход, AI Future Stage, бренд-волл, Coffee Lounge.

КЛАССИФИЦИРУЙТЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ВО ВРЕМЯ ФОРУМА



Классифицируйте потенциальных клиентов, которых вы нашли, по трем категориям: горячие, теплые и холодные.

Свяжитесь с горячими клиентами в первую очередь, затем переходите к теплым и холодным.

Старайтесь заключать сделки прямо на форуме. В противном случае, даже вскоре после мероприятия, вы рискуете упустить большинство контактов.

Нажмите на кнопку "**Спонсорство**", чтобы изучить варианты спонсорского участия в форуме.

[СПОНСОРСТВО](#)

[САЙТ](#)