

**Секреты успешной
выставочной
деятельности.**

**Какие возможности
дает выставка
экспоненту?**

Redenex
Professional Business Events

REAL ESTATE BUSINESS TOURS

by Redenex



REAL

Buildings | Experts | Practice | Knowledge

16-18 June
London

II Real Estate Development & Marketing: Made in London

RETAIL, RESIDENTIAL and MIXED-USE real estate

3-5 September
Berlin

Real Estate Weekend: Berlin

RESIDENTIAL and MIXED-USE real estate

7-8 September
Berlin

Shopping Malls Advertising and Sponsorship

RETAIL and MIXED-USE real estate

27-29 October
London

Real Estate Engineering & Construction: Made in London

COMMERCIAL, RESIDENTIAL and MIXED-USE real estate

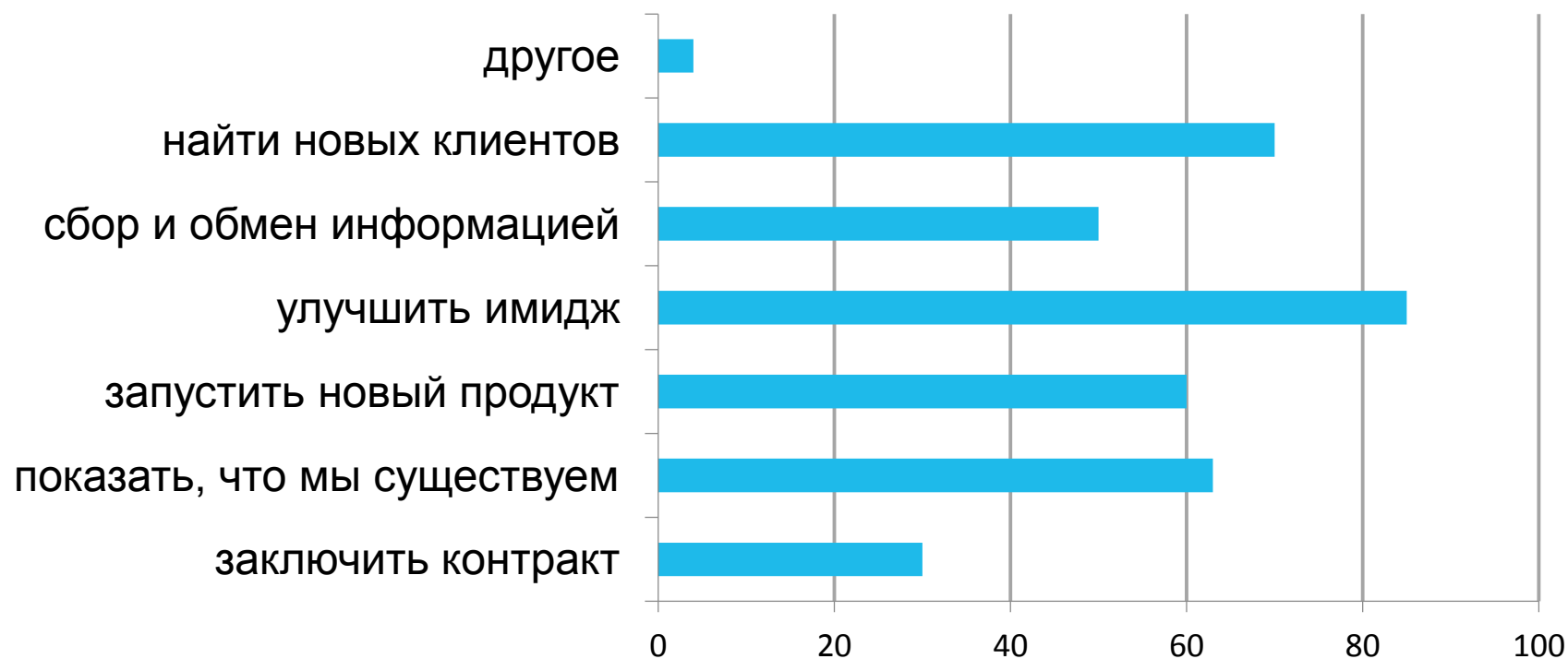


MORTENSON



Эффективны ли выставки?

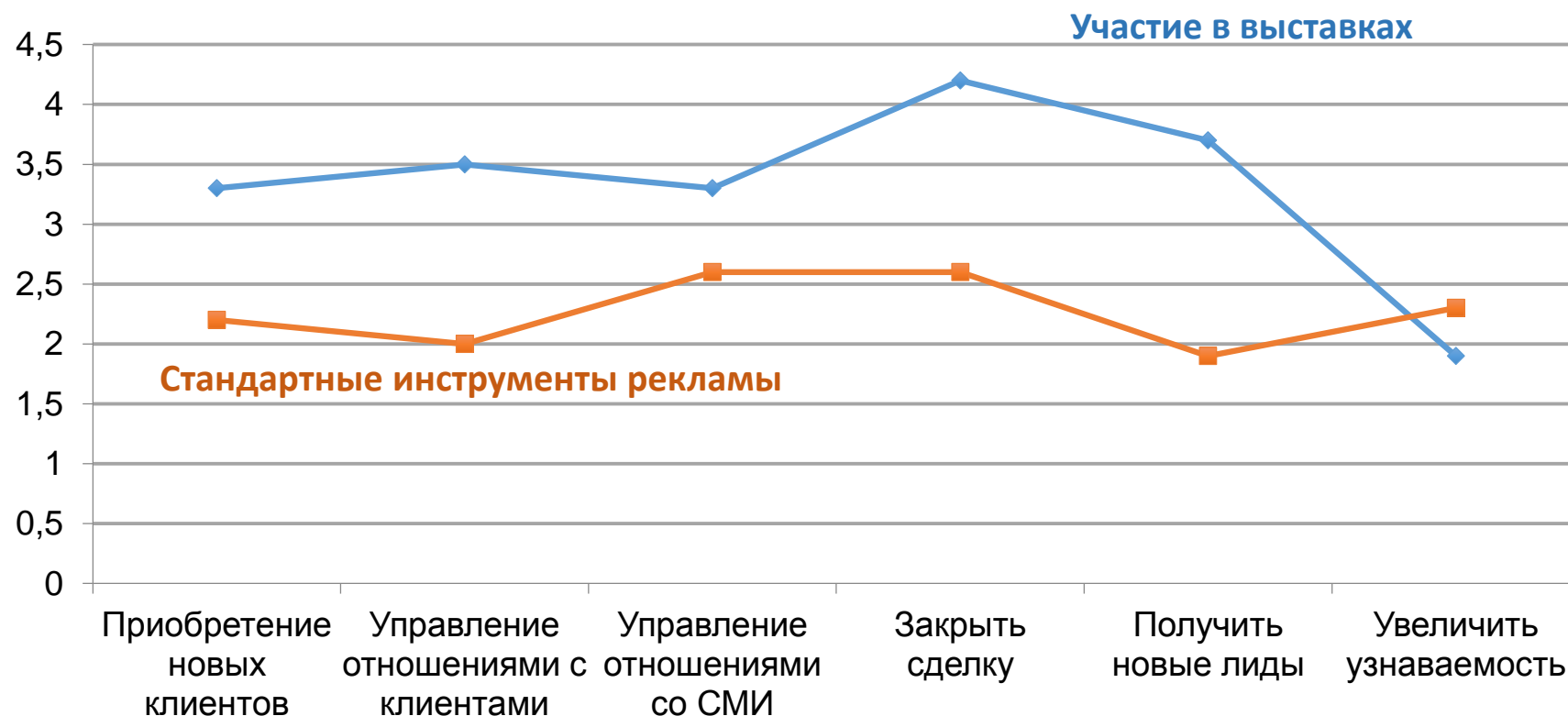
Почему вы участвуете в выставках?



Какие инструменты эффективны для b2b продаж?



Какой инструмент коммуникации наиболее эффективен? 6 = самый эффективный, 1 = очень неэффективный



Продажи

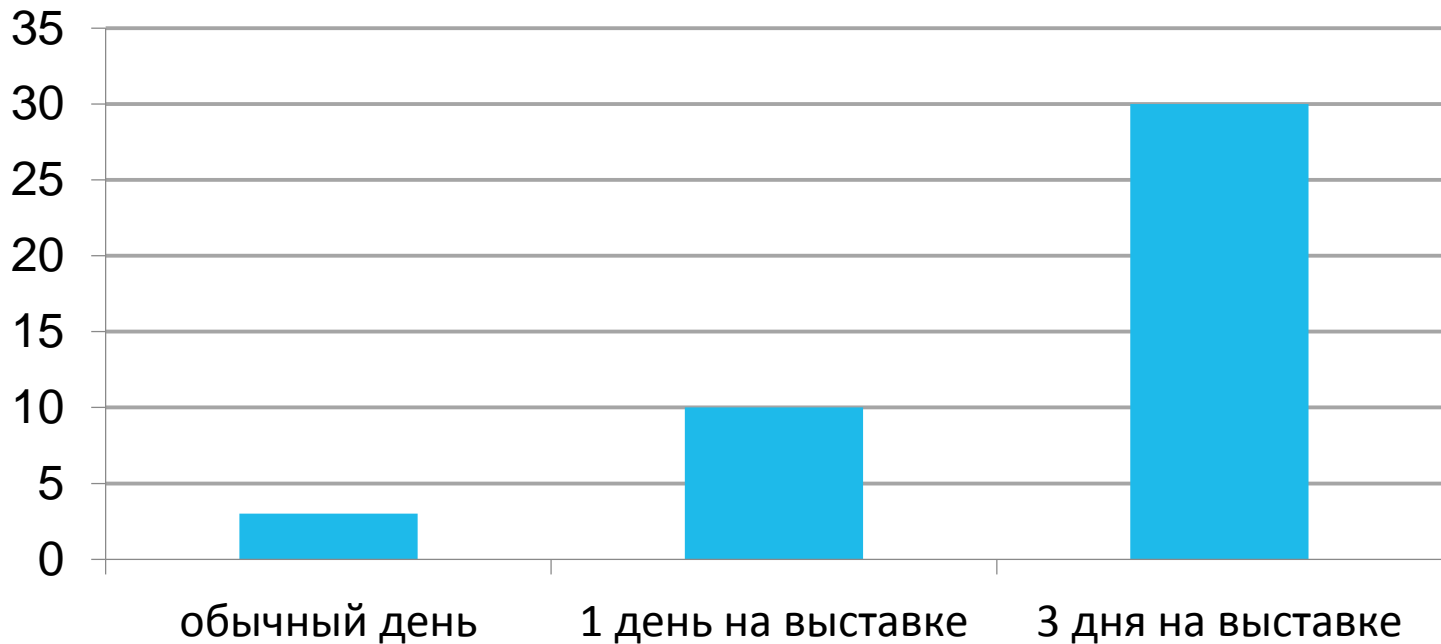
Привлечь новых клиентов;

Восстановить отношения с потерянными клиентами.

Лояльность

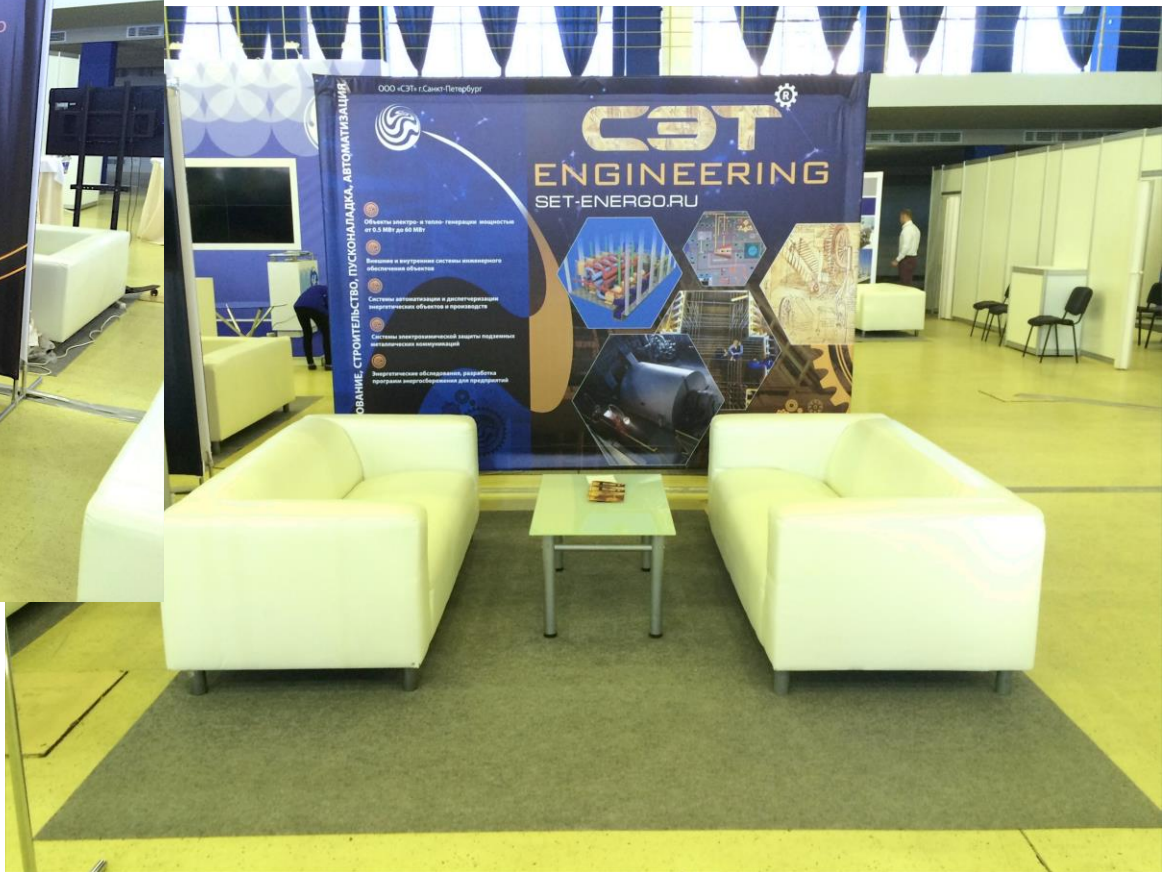
Поддержание отношений с текущими клиентами.

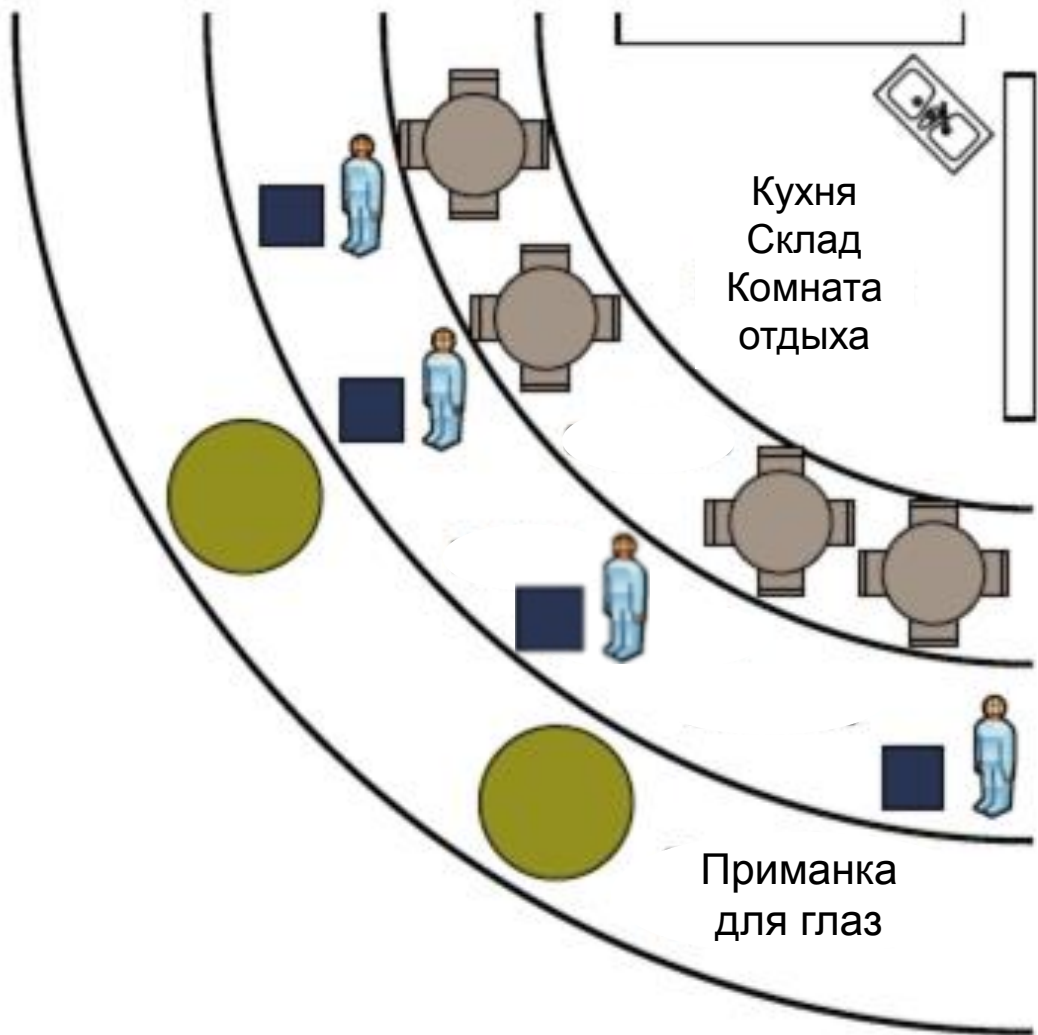
Количество встреч



+ расходы на командировки, время сотрудников и др.

Эффект «нейтральной территории»





Угловой стенд

Зона логистики

Зона консультаций

Зона презентаций

Зона ориентации

Маркетинг

- Продемонстрировать товар/услугу
- Презентация нового проекта
- Провести исследования (опросы, экспертные интервью) – конкуренция, спрос, потребности и др.
- Продемонстрировать преимущества перед конкурентами
- Показать профессионализм и опыт сотрудников – выступление в деловой программе и работа сотрудников на стенде
- Сформировать и поддержать имидж компании как стабильной, надежной
- Рекламирывать компанию и бренд – спонсорские и рекламные возможности



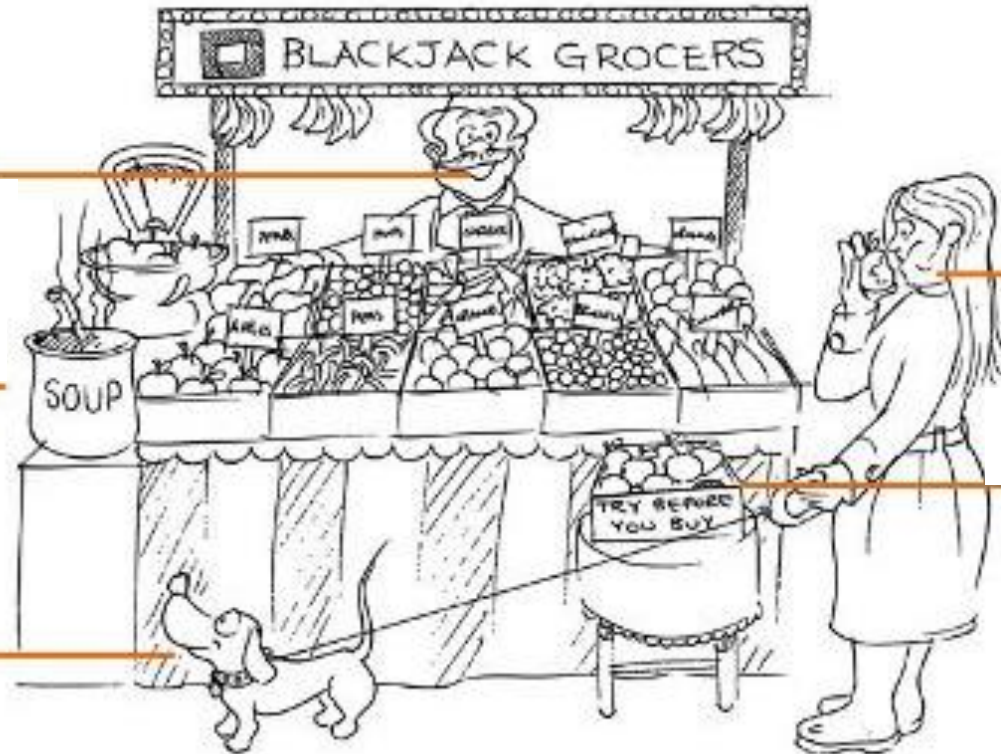


Experience

слух

обоняние

зрение



вкус

осязание







Бенчмаркинг

Сравнение с конкурентами, поиск новых ниш

Подрядчики

Находить подрядчиков, поставщиков

Развитие бизнеса

Найти новых партнёров, привлечь инвесторов

GR/PR

Устанавливать или поддерживать полезные связи госорганами, ассоциациями, СМИ

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Анонсы в профессиональных изданиях

Анонсы на вебсайте, социальных сетях (личных и корпоративных)

Рассылки клиентам «Мы участвуем»

Активность во время выставки «Приходите на стенд»

Подготовленный персонал на стенде

Список участников – переговоры и встречи заранее

Переоценка роли организаторов – «Мы платим, а организатор обязан»



Москва

+7 495 780-71-18

Лондон

+44 207 193-20-50

www.redenex.com

www.redenex-realestate.com

www.redenex-retail.com