

Сделайте ваше посещение выставки максимально эффективным:





**Посещение выставки позволит Вам:**

- решить большое количество как коммерческих, так и маркетинговых бизнес-задач одновременно;
- оценить положение дел и тенденции отрасли;
- установить полезные и нужные новые деловые контакты и укрепить связь с уже состоявшимися партнерами.

**Что необходимо сделать до выставки:**

- Если вы приезжаете на выставку из другого города или страны, то заранее позаботьтесь о покупке авиабилетов, бронировании гостиницы. Чем ближе дата мероприятия, тем выше будут цены на данные услуги. В ближайших гостиницах к выставочной площадке мест может уже не быть. На сайте вы можете ознакомиться [со списком рекомендуемых отелей](#) либо самостоятельно выбрать место проживания в г. Бишкек.
- [Регистрируйтесь](#) на выставку онлайн, чтобы не тратить время для получения пропуска. Онлайн-регистрация ОТКРЫТА. Пройдя онлайн-регистрацию вам на почту придет электронный пригласительный билет;
- Добавьте дату выставки в свой календарь, чтобы не пропустить событие;
- Определите, кого именно вы хотите отправить на выставку. Каждый сотрудник должен решать свои вопросы. Специалисты решают свои задачи, менеджер по закупкам решает другие задачи, а коммерческий директор – свои. Рекомендуем отправлять на выставку 3-4 человека. Все, конечно, зависит от того, какие именно задачи вы планируете решить с помощью выставки;
- Поставьте четкие задачи: ознакомиться с новинками отрасли, изучить тенденции рынка, провести сравнительный анализ, установить контакт с определёнными компаниями; посетить мастер-класс или семинар;
- Заранее ознакомьтесь [со списком экспонентов](#) на сайте выставки;
- Изучите перечень. Составьте списки компаний:
  - ✓ с которыми эффективнее всего будет встретиться в первую очередь, чтобы предметно обсудить сотрудничество на ближайшее время
  - ✓ с кем было бы полезно встретиться и познакомиться для налаживания контакта на будущее
  - ✓ с кем вы уже в тесном контакте для поддержания партнерских отношений.

Таким образом, вам будет легче расставить приоритеты при планировании посещения стендов и иметь запасной план, если в данный момент все менеджеры заняты на стенде.

- Подпишитесь на новостные рассылки выставки, чтобы всегда быть в курсе актуальных событий; Это можно сделать, написав на почту [info@biexpo.kg](mailto:info@biexpo.kg) запрос на получение рассылок.
- Подпишитесь на соц. сети выставки. Это лучший способ оперативно получать самую актуальную информацию;    
- Очень важный момент – возьмите с запасом визитные карточки;
- Запланируйте, как вам удобнее добраться до выставочной площадки. Если поедете на машине, посмотрите возможные варианты парковки. [Схема проезда.](#)

**На самой выставке:**

- Удостоверьтесь, что вы хорошо себя чувствуете и у вас нет температуры. Наденьте маску, чтобы обезопасить себя и других;
- Приходите на выставку к открытию, к 10 утра, чтобы попасть в удачное время для переговоров. После выставки: обязательно свяжитесь с представителями тех компаний, с которыми удалось провести переговоры. [Время работы выставки.](#)
- С теми компаниями, с кем обсудить возможное сотрудничество не удалось на выставке, мы рекомендуем также отправить письмо или созвониться для того, чтобы выразить свой интерес к продукции. Полный [список экспонентов](#) на сайте выставки;

**Желаем вам успешного и продуктивного посещения выставки!**

**С уважением, команда ViExpo**