



sunar



Sanal Fuar Hazırlanma Eğitimi

Cuma, 23 Ekim 2020

Ders Notları

Eğitmen:

Mehmet DÜKKANCI

EĞİTİMİN ANA HATLARI

1. Sanal Fuar nedir? Ne değildir?
2. Sanal Fuara Katılmadan önce neleri gözden geçirmeli?
3. Sanal Fuara katılma görüşmelerinde neleri sormalıyız?
4. Sanal Fuara katılırken nasıl hazırlanmalıyız?
5. Sanal Fuar esnasında nasıl çalışmalıyız?
6. Sanal Fuar sonrasında neler yapmalıyız?

*Fuara Hazırlık Eğitimleri ile ilgili
daha detaylı bilgileri
ve daha kapsamlı makalelerimizi
web sitemizde bulabilir
ve sosyal medya kanallarımızdan
takip edebilirsiniz:*

www.fuarista.com

linkedin.com/company/fuarista
facebook.com/fuarista/
instagram.com/fuarista/
twitter.com/fuarista



Fuarista, Anthea Tur. Org. Rekl. Yay. Tic. Ltd. Şti.'nin tescilli markasıdır.

SANAL FUARA HAZIRLANMA EĞİTİMİ

1. Ders 1 (45 dak)

Ders 1: Sanal Fuar Nedir? Ne değildir?

1.1. Nerden çıktı bu sanal fuar hikayesi?

_____ yüzünden _____ 2020' de gündeme geldi.

Teknoloji _____ beri vardı.

1.2. Fuar Nedir?

_____ kurulması yoluyla,

ticarete konu mal ve hizmetlerin, bunlar ile ilgili teknolojik gelişme, bilgi ve yeniliklerin tanıtımını ve aktarımını amaçlayan,

_____ ve _____ arasında bilgi alışverişi, işbirliği, pazar büyütme ve geleceğe yönelik ticari ilişkilerin kurulması ve geliştirilmesi için

bu Esaslarda belirlenen niteliklere uygun _____ düzenlenen,

konusunu oluşturduğu alanın, sektörün ve toplumun menfaatlerini gözeten,

_____, adı, türü, yeri, konusu, tarihi ve süresi önceden belirlenen etkinlikler

1.3. Sanal Fuar nedir?

_____ kurulması yoluyla,

ticarete konu mal ve hizmetlerin, bunlar ile ilgili teknolojik gelişme, bilgi ve yeniliklerin tanıtımını ve aktarımını amaçlayan,

_____ ve _____ arasında bilgi alışverişi, işbirliği, pazar büyütme ve geleceğe yönelik ticari ilişkilerin kurulması ve geliştirilmesi için

bu Esaslarda belirlenen niteliklere uygun _____ düzenlenen,

konusunu oluşturduğu alanın, sektörün ve toplumun menfaatlerini gözeten,

_____, adı, türü, yeri, konusu, tarihi ve süresi önceden belirlenen _____

1.4. Hangi etkinliğe “sanal fuar” denebilir?

Sanal _____, Bir Sanal _____ tarafından düzenlenen,

Konusu belli, Başlangıç ve bitiş _____ ve _____ belli _____ amaçla düzenlenen

Online ortamda canlı olarak, Buluşma, _____, Konuşma, Tanışma, Ürün Görme, _____, Pazarlık, Sipariş imkanı olan etkinliklere Sanal Fuar denebilir

1.5. Hangi etkinliğe “sanal fuar” denmez?

_____ Gün x _____ saat

Tek taraflı içerik _____

Anlık canlı iletişim imkanı _____ platformlar

Fuar _____ Olmayan

1.6. Sanal Fuar Platformları

1.6.1. Sabit _____ boyutlu grafikler

1.6.2. Sabit _____ boyutlu grafikler

1.6.3. Gerçek 3 boyutlu VR / AR _____

1.7. Hangisi daha doğru? Hangisi daha uygun?

Standart kabul edilmiş doğru bir « _____ » yoktur

1.8. Sanal Fuar Masallarına Kanmayın

1.9. Sanal fuar, gerçek fuardan % _____ daha ucuz mu gerçekten?

1.10. Sanal Fuara katılınca 2.000.000 ziyaretçi sizi görüyor mu?

1.11. Ülkemizde sanal fuarı düzenleyen organizatörler kim olabilir?

Teoride: Herkes

_____ bir kısıtlama yok!

Pratikte: _____ Organizatörleri ve Fuar organizatörü _____

Somut Sorun: Katıldığınız sanal fuara _____ gelmezse?

1.12. Neden Fuar Organizatörü Sanal fuarı organize etmeli?

Fuar organizasyonu bir TİCARİ _____. Bir _____ DEĞİLDİR

1.13. Yurt dışı ve Yurt içi Sanal fuarları nereden takip edebiliriz?

1.14. Fuara Katılma Sevdasına Kapılınca...

1.15. Nasıl olacak bu iş?

1.16. Neden Sanal Fuara Katılıyoruz?

Hedefler : Fuardan genel beklentimiz nedir?

Fuardan somut _____, Temel Başarı _____ nedir?

1.17. Hangi Sanal Fuara Katılmalıyız?

Müşteriniz ile _____ daha iyi buluşabilirsiniz?

_____ Sanal Fuar Organizasyonunda ?

1.18. Nasıl Katılırsak müşterimizin dikkatini çekeriz?

Ne yaparsak, Nasıl hazırlanırsak müşterimiz sanal _____ gelip saatlerce _____ başında kalır?

1.19. Fuardan beklentimiz nedir?

Fuar _____ gün x _____ kişi katılacağız x Hepimiz, her gün, günde _____ saat görüşmeler yapacağız x Saate _____ kişi ile görüşme hedefindeyiz.

Toplamda _____ Farklı ziyaretçi/alıcı ile görüşme yapacağız.

Fuardan Sonra, _____ gün boyunca, aynı _____ kişi sadece fuara gelen müşteri ile ilgileneceğiz. Hepimiz, her _____, günde _____ saat fuardan gelen yeni müşteri ile görüşmeler yapacağız. Saate 2 kişi ile bir görüşme hedefindeyiz Toplamda _____ Farklı ziyaretçi/alıcı ile fuardan sonraki 1 hafta içinde görüşeceğiz.

Fuardan _____ ay sonra _____ yeni sipariş, Fuardan _____ ay sonra XX.000 € _____ bekliyoruz!

2. Ders 2 (45 dak)

Ders 2: Sanal Fuar Katılım Sürecimiz Nasıl Olmalı?

2.1. Sanal Fuar Satış Temsilcisi İle Toplantı Süreci Nasıl Başlar?

2.1.1. Ne _____ ?

2.1.2. Ne anlatacak?

2.1.3. Ne _____ ?

2.2. Pazarlama _____ Stratejisi, Planları

2.3. Yabancı ziyaretçi açısından bakınca:

İhracat müşterimizin gözünden bakınca bu fuar biz katılımcılara değil, onlara ne _____ sağlıyor?

2.4. Sanal Fuarın Platformu

2.5. Katılacağınız Fuarın Güncel _____ Planı?

2.6. Ziyaretçi Sizi Nasıl _____ ?

2.6.1. _____ yöntemi var mı?

2.6.2. Sayfa _____ ile Müşteri Davet Etme İmkânı

2.7. Sanal Fuar Platformunda Nasıl Çalışacaksınız?

2.8. Sanal Fuar _____ Nasıl Olacak?

2.9. Sanal Fuar Standınıza Ne _____ ?

2.10. Eşleştirme Sistemi Var Mı?

2.11. Önceden Randevulaşma Sistemi Var Mı?

Fuar _____ önce, fuarda _____ için randevulaşmak mümkün mü?

2.12. Nasıl İletişim Kurabiliyoruz?

_____ Konferans Sistemi?

Mesajlaşma?

2.13. Değerlendirme Sistemi Var Mı?

2.14. Fuar Sonrası Tüm Müşteri Verisi ve _____ İndirebiliyor muyum?

2.15. Sanal Fuar Platformunu Kullanma _____ Organizatörü Veriyor mu?

2.16. Fuar Temel Başarı Kriterlerinizi Belirleyin

2.17. Fuara Katılmak Nasıl Hesaplanıyor?

Fuar Bütçesi Bu Kadar _____ ! Aldanmayın!

2.18. Fuar Destekleri

KOSGEB'in Sanal Fuarlar için bir Desteği _____ !

2.19. Sanal Fuar Destekleri

2.19.1. Yurt Dışında Sanal Fuara Toplu Katılım Düzenleyen İşbirlikçi Kuruluşlara Destek

_____ kuruluşa organizasyon giderinin %50 si (max _____ .000 USD)

2.19.2. Yurt İçinde Sanal Fuar Organize Eden İşbirlikçi Kuruluşlara Destek

_____ kuruluşa organizasyon giderinin %50 si (max _____ .000 USD)

2.20. Sözleşme Yapmadan Önce Son _____ Değerlendirmesi.

2.21. Sözleşme Yapma Zamanı

3. Ders 2 (45 dak)

Ders 3: Sanal Fuara nasıl Hazırlanmak Gerekir?

3.1. Fuar & Stand Ekibini Belirleyin

Tüm fuar hazırlığını bir _____ tek başına yürütmesi mümkün olmayabilir!

Sanal fuara Katılmanın, şirketiniz için ne kadar önemli olduğunu, şirket çalışanlarının _____ ve hazırlıkları _____ sağlayın!

3.2. Net Hedefler Doğrultusunda Kim Kime Neyi _____?

Neden 8 Saatimi _____ başında geçirmeliyim?

3.3. Personelinizin eğitim eksiği varsa fuardan önce _____ aldırın.

3.4. Fuar Kataloğu ile İlgili Doldurmamız Gereken Bilgiler

3.5. Sanal Fuarda sergileyeceğiniz ürünleri belirleyin.

Ürünün _____ mi? _____ bir hali mi? Ürünün _____ mu sergilenecek?

3.6. Ürün Seçimi, Hazırlanması, Sisteme Eklenmesi

_____ Sergileyeceğiz?

3.7. Fuar Standınızdaki Kartvizitiniz

3.8. Sanal Fuar Standınızda Müşterinin Dikkatini Nasıl Çekeriz?

Sanal standda gelen müşteriye _____ dakika nasıl tutacağız?

Ne anlatırsak heyecan yaratırız?

_____ ürün, _____ bilgi, Derdime derman olacak bir _____

3.9. Standımızda Bol Ziyaretçi Gelmesi İçin Ne Yapmamız Gerekir?

Bizim, kendi ziyaretçimizi, _____ sanal standımıza, _____ etmemiz gerekir!

Bunun için de bir dizi _____ çalışması yapmamız,

3.10. Standımızda Bol Ziyaretçi Gelmesi İçin Ne Yapmamız Gerekir?

Neden _____ Etmemiz Gerekliyor Ki?

3.11. Ziyaretçi Sizi Nasıl Bulacak?

Sayfa _____ ile Müşteri Davet Etme İmkânı

3.12. Sanal Fuar Hazırlanma Takvimi Belli Mi?

4. Ders 2 (45 dak)

Ders 4: Sanal Fuar Sırasında ve Sonrasında Nasıl Çalışmak Gerekir?

4.1. Müşteriye Konsantre Olun

_____ yapmayın

4.2. Ekip Görev Programını Uygulayın

Kimin, hangi _____, hangi _____ ne kadar _____ planlayın

4.3. Fuar Günleri Dikkat edilmesi gereken konular

4.3.1. Kişisel _____: Diş, Tırnak, Saç, _____

4.3.2. Kıyafet: İş Kıyafeti, _____ Ön Plana Çıkmamalı

4.3.3. İş _____

4.3.4. Aktif ve _____ Olmalı

4.3.5. Bilgisayar Karşısında _____

4.3.6. Ortam,

4.3.7. _____

4.4. Pozitif Enerjiniz İle Çekim Noktası Olun

4.5. Ziyaretçi Kayıtlarınızı tutun

Ziyaretçileri 4 gruba ayırın _____, _____, _____, _____

Görüşme _____ tutun

4.6. İdeal Sanal Fuar Toplantısı Akışı Nasıl Olur?

1- Selamlama, 2- Tanışma, 3- _____, 4- _____ 5- Gerektiği kadar _____

6- Ürün gösterin, 7- _____, 8- Ödeme Koşulları, 9- _____, Not alın

10- Fuardan sonraya randevulaşın

4.7. Size Kimse Gelmiyorsa?

Siz eşleştirme sisteminde _____

Sosyal medya da _____, _____ edin

4.8. Fuardan Sonra Müşteri Bizi Ne Zaman Arar?

% _____ oranında _____

% _____ oranında, fuardan sonraki _____

4.9. Fuardan Sonra Müşteri Bizi Neden Aramaz?

Fuarda _____ görüştüler

4.10. Fuardan Sonra Müşteriyi Bizim Ne Zaman Aramamız Gerekir?

_____ aramamız _____

4.11. Fuardan Sonra Nasıl İletişim Kurmamız Gerekir?

_____, _____, _____, ziyaret

4.12. Fuar Raporlamaları

Önce _____ fuar raporu. Sonra şirket adına _____ fuar _____ raporu

4.13. Fuar Değerlendirmesi Aşamaları

1. aşama Fuardan _____ sonra

2. aşama Fuardan _____ gün sonra

3. aşama Fuardan _____ ay sonra

4.14. Fuar Değerlendirmesi

_____ ulaştık mı? _____ karşılandı mı?

Fuar ziyaretçisinden elde edilen _____ hedefini yakaladık mı?