

## مرکز خدمات کسب و کار سلامت کوک

[www.BDClinic.ir](http://www.BDClinic.ir)



ه مورد مهم که در بازدید از نمایشگاه ها  
که باید رعایت کنیم تا بازدید سودآور باشد

## ۵ مورد مهم که در بازدید از نمایشگاه ها باید رعایت کنیم تا بازدید سودآور باشد

همه ما می‌دانیم که کنگره ها، همایش ها و نمایشگاه ها در رشد و ارتقاء کسب و کارها بسیار اثرگذار هستند چون اگر اینطور نبود هر سال شرکت ها به دنبال برگزاری دوباره و یا بازدید از آنها با نبودند. مدیران کسب و کار حرفه ای و کارشناسان خبره میدانند چگونه برنامه ریزی کنند تا بیشترین بهره را از آن ببرند. اما افرادی که به تازگی وارد کسب و کار شدند و یا حتی کارمندانی که میخواهند پیشرفت کنند ولی هنوز نمیدانند چطور از شرکت و یا بازدید از این نمایشگاه ها بهره کافی را ببرند. در این جزوه سعی کردیم با توجه به تجربیات واقعی کارآفرینان و کارشناسان خبره مسیری به شما نشان دهیم تا بیشترین بهره تجاری را از بازدید از نمایشگاه ها ببرید.



# ۱. اهداف خود را از شرکت و یا بازدید يك نمايشگاه و همایش، مشخص کنید

- فرض کنید که شما بازاریاب تجهیزات آزمایشگاهی هستید و یک نمایشگاه دارویی به زودی برگزار میشود. قبل از شرکت در نمایشگاه ابتدا باید مشخص کنید که آیا شرکت در آن میتواند به یافتن جدید ترین تکنولوژی و محصولات در حوزه تجهیزات آزمایشگاهی کمک کند؟ مسلماً در این مثال جواب خیر است.
- حالا باید بررسی کنید آیا میتوانید در مورد نحوه روش های بازاریابی جدید و خلاقه ایده بگیرید؟ و ...
- بطور کلی مشخص کنید که برای رفتن به نمایشگاه چه هدفی یا اهدافی دارید؟



## ۲. مشخص کنید برای رسیدن به اهداف باید از چه غرفه هایی بازدید کنید

پیش از بازدید مشخص کنید که با چه متخصص هایی و در مورد چه چیزهایی باید صحبت کنید



## ۳. يك طرح ۶۰ ثانيه ای از قبل آماده کنید و با ساير افراد تجاری همفکر و غير همفکر خود صحبت کنید

■ درباره ایده خود با آنها بحث کنید. از آنها بخواهید که شما را به چالش بکشند زیرا شما باید خودتان را برای همصحبتی با افرادی که اصلا نمیشناسید آماده کنید.

■ برای آماده کردن طرح 60 ثانيه از تکنیک های سخنرانی آسانسوری استفاده کنید بعنوان مثال برای معرفی خود بهتر است به جای بیان تخصص ها، دستاوردهای نهایی را بیان کنید مثلا به جای اینکه بگویید بازاریاب باتجربه در زمینه فروش تجهیزات پزشکی هستید که بیش از 5 سال تجربه دارید بگویید: تامین کننده تجهیزات آزمایشگاههای بزرگ مانند ... هستم و بیش از 5 سال با آنها همکاری میکنم.



## ۴. از بخش های آموزشی استفاده کنیم و بطور رایگان دانشمآز را ارتقاء دهیم

■ به یاد داشته باشید که کنگره ها و همایش ها بخش های آموزشی زیادی دارند حتی در نمایشگاه ها هم برخی از غرفه ها برای جذب مخاطب بیشتر، ساعتهایی را به تبادل تجربیات با عموم تخصیص میدهند از آنها غافل نشوید بارها در کنگره های حرفه ای و علمی دیده ایم که عملاً در بخش های آموزشی و گفتگو شرکت نمیکنند و آنها را وقت تلف کردن میدانند در صورتی که میتوانند اطلاعات مفیدی را به رایگان کسب کنند. پس شما جزء این دسته نباشید و حتی اگر زمان شما محدود است بهترین سخنرانی ها و کلاس هایی را که شما را در رسیدن به اهداف بخش 1 کمک میکند انتخاب و شرکت کنید.



## ۵. زمانهایی را استراحت کنید و نکات مهم را یادداشت کنید

در زمانبندی مشخصی استراحت کنید و در حین استراحت از موارد مهمی که از بازدید و صحبت با کارشناسان بدست آوردید یادداشت برداری کنید حتی اگر کاتولوگ و کارت ویزیت آنها را گرفته اید زیرا تجربه نشان داده که بسیاری از نکات مهم بعد از 24 ساعت فراموش می‌شود و همچنین بعد از 48 ساعت اهمیت کاتولوگ‌ها و بروشورها برایمان کم می‌شود ولی دست نوشته هایمان، جزء دارایی هایمان محسوب می‌شود و میتوانیم روی آنها تمرکز و برنامه ریزی کنیم



# کاربر گرامی، شما میتوانید ایده ها و نظرات خود را با ما مطرح کنید و یا در بخش تالار گفتگو به اشتراک بگذارید و سئوالات خود را پرسید

برای اینکار کافیست وارد سامانه مرکز خدمات کسب و کار شوید.  
میخواهم در بخش تالار گفتگو مشارکت کنم





**مرکز خدمات کسب و کار سلامت، کوک آماده همکاری با  
متخصصین کسب و کار و کارآفرینان موفق است  
در صورت تمایل میتوانید با ما تماس بگیرید**

[www.BDClinic.ir](http://www.BDClinic.ir)

۰۲۱)۸۸۹۸۵۲۹۱