

YURTDIŐI FUARLARA KATILACAKLARA TAVSİYELER



Abdullah OSKAY

bazgirisim.com

01

Ülkenizi Temsil Ettiğinizi Unutmayın!

Fuar standınızı kurarken yalnızca firmanızı değil, Türkiye'yi de temsil ettiğinizi aklınızda bulundurun. Bu bilinçle hareket edin, her ziyaretçiye profesyonel ve misafirperver yaklaşın. Ülke imajına uygun davranılmadığında Ticaret Bakanlığı desteklerinden yararlanamayacağınızı aklınızda bulundurun.

02

Kurallar ve Yerel İşbirliği Önemli

Fuar kurallarına uyun ve stand kurulumunda mutlaka yerel bir firmayla anlaşın. Yerel uzmanlık sizi büyük sorunlardan korur ve daha hızlı aksiyon almanızı sağlar.

03

Ürün Taşıma İşini Erken Planlayın!

Numuneleri ve diğer ürünlerinizi son güne bırakmadan organize edin. Gümrük sorunlarını önlemek ve hazırlıksız yakalanmamak için her şeyi erkenden planlayın.

04

Hijyenik Kalmak İçin Hazırlıklı Olun

Ekstra kıyafet, deodorant, diş fırçası gibi hijyen ürünleri yanınızda bulundurun. Uzun fuar günlerinde enerjinizi yüksek tutmak için temiz ve taze hissetmek önemli. Fuar alanlarının soğuk olabileceğini göz önünde bulundurarak sweat shirt alabilirsiniz. Hava durumunu önceden bilip fuar ekibinize kıyafetleri için bildirin.

05

Yerel Dil Bilen Kiři Önemli

Standınızda, bulunduğunuz ülkenin dilini konuşabilen biri mutlaka bulundurun.

Yerel kültüre hakim olmak, müşterilerle iletişimde büyük avantaj sağlar. Yerel dile hakim tercümanları fuar organizatöründen isteyebileceğiniz gibi, Ticaret Müşavirlerinden de bilgi edinebilirsiniz.

06

Kartvizitlerinizi Yabancı Dile Çevirin

Telefon numaranızın başına mutlaka "+90" ekleyin.

Ziyaretçilere dağıtmak için İngilizce veya yerel dilde

hazırlanmış kartvizitler

bastırın. Ticaret Bakanlığı

yerel dilde bastırılmış

kartvizitlere kadar destek

veriyor. Dijital kartvizit

kullanıyorsanız da mutlaka

basılı kartvizit

bulundurmanızı öneririz.

07

Yerel Dil ve Fiyat Bilgisi İçeren Broşürler

Broşür, katalog ve flyerlerinizi ziyaretçilerin anlayabileceği dilde hazırlayın. Ayrıca, toptan ve perakende fiyatlarını içeren listeler eklemeyi unutmayın. QR kodlu kataloglar standınızda olsun. Para çevirme aracı olarak oanda.com'u kullanabilirsiniz.

08

Ticari Şartları Ezberleyin ve Paylaşın

Hem siz hem de standdaki çalışanlar firmanızın belirlediği ticari koşullara hakim olmalı. Herkese aynı şartları sunarak profesyonellik sergileyin ve güven yaratın.

09

Yanınıza Atıştırmalık Alın

Fuar boyunca su, şeker ve küçük atıştırmalıklar bulundurun. Enerji dūřüklüęünü önlemek için bu tarz destekler kritik olabilir. Artık genelde fuar organizatörleri kahve ve çay gibi konularda herkese hizmet eden imkanlar sunuyor. Bunu organizatörden öğrenin. Eğer bu imkan yoksa ısıtıcı, kahve, çay gibi ikramlıkları bulundurun.

10

Kıyafet Tercihlerine Dikkat Edin

Fuarın atmosferine uygun giyinmeye özen gösterin. Resmi bir fuarda rahat kıyafetlerle veya rahat bir fuarda takım elbiseyle müşteri kaçırabilirsiniz.

11

Sipariř Formları Hazır Olsun

Manuel sipariş formları ya da dijital bir sistem kullanarak stantınızı ziyaret edenleri düzenli kaydedin. Sipariřlerinizi kaydetmek için önceden hazırlıklı olun.

12

Kartvizitleri Kaydedin ve Not Alın

Her kartviziti, kiminle ne amaçla görüştüğünüzü belirten notlarla saklayın. Fuarda standınızda zımba, zımba teli ve kalem bulundurmamayı unutmayın. Bu bilgiler fuar sonrası iletişim kurarken çok işinize yarayacaktır.

13

Yer Seçimi Stratejisini Belirleyin

Fuar tecrübeniz arttıkça, daha iyi yerlerde stant kurmak için plan yapın. Tekrar katılacağınız fuarlarda daha stratejik konumlar isteyin. Ticaret Bakanlığının 9 m2 altında fuar standına destek vermediğini unutmayın.

14

Stant Kurulumunu Erken Yapın

Standınızı son dakikaya bırakmayın ve tüm kurulumları erkenden tamamlayın. Hazırlıklı olmak size zaman kazandırır ve stresinizi azaltır.

15

Standda Yiyip İçmeyin

Yanınızda atıştırmalık bulundurun, ancak bunları standın içinde tüketmeyin. Profesyonelliğinizi korumak için yemek molalarını stand dışında yapın.

16

Kurulum Fotoğraflarını Çekin

Stant kurulumunuz tamamlandıktan sonra mutlaka fotoğraf çekin. Hem belgelemek hem de olası sorunları önceden tespit etmek için bu adım kritik. Ticaret Bakanlığı desteklerinden yararlanmak ve olası ihtilafları önlemek açısından da bu durum kritik.

17

Görevli Vardiyasını Doğru Planlayın

Fuar boyunca standınızda, açılış ve kapanış saatlerine uyum sağlayacak görevli bulundurun. Standın her zaman aktif olması, ziyaretçiler üzerinde profesyonel bir izlenim bırakır.

18

Konaklama Planınızı İyi Yapın

Fuar alanına uzak olmayan ve toplu taşımaya yakın bir konaklama seçin. Ulaşımında zaman kazandıran bu tercihler, enerji tasarrufu yapmanızı sağlar ve günlük temponuzu rahatlatır.

19

Fuar Gözlemci Formunu Doldurun

Fuar, Ticaret Bakanlığı tarafından destekleniyorsa, fuar gözlemcisi, ticaret müşaviri veya ataşesiyle görüşerek gözlemci formunu doldurmayı unutmayın. Bu, teşvik ve destek süreçleri için kritik bir adımdır.

20

Türk Menşeli Markalara Yer Verin

Ticaret Bakanlığı'nın fuar desteklerinden yararlanıyorsanız, yalnızca Türk menşeli markaları standınızda sergileyin. Yabancı markalara yer vermemek, destek şartlarına uygunluğunuzu sağlar.

21

Distribütörlerinizi Fuara Davet Edin

Distribütörleriniz varsa, fuarda yanınızda bulunmaları için onları davet edin. Distribütörlerin varlığı, potansiyel müşterilere güven verir ve satış sürecini hızlandırır.

22

Fuar Bilgilerini Doğru Kaynaktan Edinin

Katılmak istediğiniz fuarlar için ihracatçı birliğinizden, Ticaret Bakanlığı'nın sayfasından, ticaret müşavirinden, ataşeden ve fuar organizatöründen detaylı bilgi almayı ihmal etmeyin.

23

Sektörünüzdeki Firmaların Bilgilerini Derleyin.

Hedef ülkelerinizdeki sektörünüzdeki firmaların bilgilerini Google Maps'ten PhantomBuster aracılığıyla alın ve lokasyonlarını aldığınız firmalara reklam çıkın. E-postalarını aldığınız firmalara ise e-bülten ile fuarınızı 1 ay önce, 2 hafta önce, 1 hafta önce duyurarak davet edin.

24

Fuarın Duyurusunu Sosyal Medya Hesaplarınızdan Duyurun.

Başta LinkedIn olmak üzere,
fuvarın duyurusunu sosyal
medya hesaplarınızdan
yapın.

25

LinkedIn Sayfanızı Sektörünüzden Kişilere Beğendirin.

Sektörünüzdeki kişileri hedef ülkeler bazında LinkedIn üzerinden süzün ve PhantomBuster gibi uygulamalarla LinkedIn sayfanızı takip etmelerini sağlayın.

26

LinkedIn Sales Navigator ve Inmail'i Etkili Kullanın

Belirlediğiniz hedef kişilere -personalara LinkedIn Sales Navigator üzerinden ve LinkedIn Inmail üzerinden mesaj atarak fuara davet edin.

27

Fuar Giriş Kartlarınızı Önceden Bastırın.

Firmanızın fuar personellerinin fuar giriş kartlarını önceden bastırın. Yaka kartlarınızın arkasına bolca kartvizit koyun. Stant gezerken derlediğiniz kartvizitleri yaka kartınızın arkasındaki cepte toplayabilirsiniz.

Ziyaretçileriniz için de yaka kartı oluşturma imkanlarını iletin.



28

Kurum Tanıtım Filminiz Varsa Bunu Yansıtın

Kurum tanıtım filmleri oldukça önemli. Prodüksiyon gerektiren kurum tanıtım filmlerinizi fuarda varsa TV'lerde yansıtmaya özen gösterin.

29

İnternet Paketi Konusunu özün.

Fuar alanlarında hala internet en önemli sorunlardan birisi. Ticaret Bakanlığı fuar organizatörlerine katılımcılar için internet hizmeti sağlamayı zorunlu tutsa da, sorunlar olabiliyor. Kendiniz operatörünüzle görüşüp en uygun paketi edinin.

30

İndirilebilir Kataloglar Oluşturun.

Kataloglarınızı QR koduyla standınızda karşılama masalarında mutlaka bulundurun. Sitenizden indirilecek kataloglarla bu kişileri dijital pazarlamaya ve yeniden pazarlamaya tabi tutabilirsiniz.

31

Fuar Katılımlarınız İçin Check List Oluşturun.

Fuar katılımlarınızda sürekli iyileşme sağlamak önemli. Bunun için mutlaka bir check list ve standart iş süreci oluşturarak süreci daha sağlıklı işler hale getirin.

32

Teşekkür E- postalarını Unutmayın.

Fuara katılanlara fuardan hemen sonra stantlarını ziyaret etmeleri nedeniyle teşekkür ve takip e-postaları iletin.

33

Gideceğiniz Ülkenin Sağlık ve Aşı Gereksinimlerini İnceleyin.

Bazı ülkeler sıtma, sarı humma, vb. hastalıklar nedeniyle sıkıntılıdır. Bu ülkelere gitmeniz gerekirse aşılarınızı zamanlıca yaptırmanız ve bazı durumlarda yanınızda belirli ilaçları ve sinek kovucu aparatları bulundurmanız gerekebilir. Bunları zamanlıca halledin.

Gideceğiniz Ülkeyi ve Hedeflediğiniz Firmaları Önceden Araştırın.

Gideceğiniz ülkeyle ön araştırmalarınızı hem ülkenin makro ve sektörel göstergeleri hem de firmalar düzeyinde yapın. Ülkenin iş kültürünü araştırarak temel düzeyde birkaç kelime öğrenin. Ayrıca hediyeleşme için uygun hediyeleri varsa distribütörleriniz için ayarlayın.



Türkiye'nin İhracat Ajansı



Abdullah OSKAY

bazgirisim.com