



Katıldığımız Fuarın Verimliliğini Nasıl Arttırırız?

0. BAŞLARKEN

Mehmet DÜKKANCI



- Agoras Fuarçılık, & Anthea Kurucu Ortağı, Fuarçılık Danışmanı
- Boğaziçi Üniversitesi İşletme 98 Mezunu
- 19 Yıldır Fuar Organizatörü
- NTSR Fuar ve Kongre Organizasyonları, Fuar Proje Müdürü
- ANFAŞ, Antalya, Fuarlar Koordinatörü
- UBM EMEA İstanbul, / Informa Marka Direktörü



Fuardan Verim Almak Neden Önemli?

30.000 € bütçe ile
20 m² ile katıldığınız
Almanya'daki bir Fuarda
kaç müşteri bulmaya razıyız?

UFI
2010 - 2019 Araştırma Sonucu
Organizatöre Tavsiye:

1 m² = 1 Ziyaretçi

Kaç kişi gelebilir
ki?

2 müşteri
bulsam yeter
vallahi

Potansiyel Nedir?

Herkes kadar iyi hazırlanırsanız
kaç kişiye razısınız?

20 m² = 20 Ziyaretçi

Fuar **4** gün
Standınızdaki personel **4** Kişi
8 Çalışma Saati
Saatte **2** kaliteli görüşme
= **256** zaman dilimi!

256 Kişi
Standımıza
Nasıl
Getirtebiliriz?



Fuara Katılmanın 7 Aşaması





Fuara Katılmayı Değerlendirirken Nasıl Hazırlanmak Gerekir?

1. Aşama: Değerlendirme Dönemi

1. DEĞERLENDİRME

1.2. Durum Tespiti ve Hedefler

Tespitler

1. Biz kimiz?

2. Ürünlerimiz/ hizmetlerimiz nedir?

3. Müşterimiz kimdir?

4. Sorunumuz nedir?

5. Fuar bana nasıl bir fayda / çözüm sağlar?

Hedefler

1. Fuardan genel beklentimiz nedir?

2. Fuardan somut beklentimiz, Temel Başarı Hedeflerimiz nedir?



1. DEĞERLENDİRME

1.9. Fuardan Beklentimiz Nedir? Fuar Temel Başarı Kriterlerimiz Nedir?



1.9.1 Genel beklenti:

1.9.2 Somut beklenti

1-Fuarda:

1. Fuar **4** gün
2. **4** kişi katılacağız
3. Hepimiz, her gün, günde 8 saat görüşmeler yapacağız
4. Saate **2** kişi ile görüşme hedefindeyiz
5. Toplamda **256** Farklı ziyaretçi/alıcı ile görüşme yapacağız.



2- Fuardan Sonra:

1. **4** gün boyunca
2. Aynı **4** kişi sadece fuara gelen müşteri ile ilgileneceğiz.
3. Hepimiz, her gün, günde **8** saat fuardan gelen yeni müşteri ile görüşmeler yapacağız
4. Saate **2** kişi ile bir görüşme hedefindeyiz
5. Toplamda **256** Farklı ziyaretçi/alıcı ile fuardan sonraki 1 hafta içinde görüşeceğiz.

3- Fuardan 1 ay sonra 10 yeni sipariş

4- Fuardan 6 ay sonra 500.000 € Satış hacmi!



2. Fuar Katılma Kararını Verirken

ÖN HAZIRLIK Dönemi

2. ÖN HAZIRLIK

Fuar Hakkında Bilmemiz Gerekenler

Kaç personel paralel görüşme yapacak? Kaç masa gerek?

Ne kadar alana ihtiyacımız var?

Fuar yerleşim planında nerde olmalıyız?

Fuar ziyaretçisini getirmek için nasıl çalışacak? Mantıklı mı?

Fuarın konusu bize uygun mu?

Fuarın Bize Vaadi Nedir?

Ne kadar bir bütçe ayırabiliriz?

İndirim, Vade, İptal?

Tahmini Bütçemiz?

Bütün ekip hem fikir mi?

Teşvik?

Sözleşme imzalanması





3. Aşama: Fuara Hazırlık Dönemi

3. HAZIRLIK

3.1. Fuar Hazırlık Ekibini Belirleyin

**İşi mi yöneteceğiz?
Fuara Hazırlık
süreçlerini mi?**

Fuardan önce

fuara hazırlıklarını
tek elden,
tüm birimler,
ilgili dış kaynaklarla
işbirliği içinde yönetiriz
patron!



3. HAZIRLIK

3.3. Müşteriniz Neden Standınıza Gelsin ki?

Fuarda Müşterimiz Kimdi?

Why Should
come and visit
your stand?

Faruk,
What new products
you can show me
what interesting info
you can share with me
in your stand?



İhracat müşterimizin gözünden bakınca
biz
bu fuarda
müşterimize
ne fayda sağlıyoruz?

3. HAZIRLIK

3.4. Fuar Hedefi nedir? Fuar kültüründe Kim Kime Neyi Anlatacak?

Müşteriniz standınızda kiminle görüşmek ister?

Katılımcı

1. Patron / Genel Müdür
2. Pazarlama Müdürü & Yöneticileri
3. Ürün Müdürü
4. Marka Müdürü
5. Satış Müdürü / Ekibi
6. İhracat Müdürü / Ekibi

Ziyaretçi

1. Patron / Genel Müdür
2. Pazarlama Müdürü & Yöneticileri
3. Satın Alma Müdürü / Ekibi
4. Satış Müdürü / Ekibi
5. İthalat Müdürü / Ekibi

Hanım,
bey,
kayınpeder,
kayınvalide,
oğlan,
kız,
gelin,
damat,
arkadaş,
tercüman,
bizim usta
kanka ?

Can I
talk
with your
trends
Directors?



3. HAZIRLIK

3.5. Fuarda Kullanacağınız Pazarlama Malzemelerinizi Hazırlayın

1. Kartvizit
2. Katalog
3. Fuar Çantası
4. Promosyon Malzemeleri
5. Numune Dağıtımı



3. HAZIRLIK

3.6. Standımıza **256** Ziyaretçi Gelmesi İçin Ne Yapmamız Gerekiyor?



Standımıza

256

ziyaretçinin gelmesi için ne
yapmamız gerekiyor?

Bizim

Davet Etmemiz

Gerekıyor

Tanımadığımız
potansiyel
müşterileri

Tanıyıp da
çalışamadıklarımız

Kimi
Davet Etmemiz
gerekıyor?

Kaybettiğimiz
müşterilerimizi

Var Olan
Müşterilerimizi



3. HAZIRLIK

3.7. Mümkünse Önden Randevulaşın Randevu Programınızı Önceden Oluşturun



Fuar başlamadan önce,
fuarda görüşmek için
kayıtlı ziyaretçiler ve
müşterilerinizle
randevulaşın

İdeal randevu
süresi
20 - 25 dak

Fuar günlerinde
standınızda boş
boş oturup biri
gelirse umuduyla
beklemeyin

Önceden
planlanmış
randevular
müşteri bulma
şansınızı arttırır.

	Pazartesi	Salı	Çarşamba	Perşembe	Pazar
	12	13	14	15	16
09:00					
10:00					
11:00					
12:00					
13:00					
14:00					
15:00					
16:00					
17:00					
18:00					
19:00					



3. HAZIRLIK

3.8. Nasıl Bir Stantla Fuara Katılmalıyız?



Bizden daha ucuz
yok vallahi!

Standa bile para
haracamadık!

1. «Çooooook Ucuz» Üretici!

3. HAZIRLIK

3.9. Fuar Standınızda Ziyaretçi Kayıt Sisteminizi Planlayın



3. HAZIRLIK

3.10. Ürün Seçilmesi ve Gönderimi

Ürünlerinizi Kontrol Edin, Test Edin





3.11. Ürünlerimizin Fuara Nakliyesi



3. HAZIRLIK

3.12. Fuar Şehrine Seyahat ve Konaklama

- Pasaport
- Vize
- Uçak Bileti
- Konaklama
- Şehir içi Ulaşım



3. HAZIRLIK

3.13. Misafir Akşam Yemekleri

Akşam Yemekleri
Kilit Müşterilerle
İlişkileri Geliştirme Fırsatıdır!





4. Aşama : Fuar Kurulum Günleri

Problemsiz fuar kurulumu nasıl olur?

4. KURULUM

Fuar Kurulum Günlerinde

- Stand Yapım Şirketinizle Planladığınızı Uygulama
- Fuar Nakliye / Lojistik Hizmetleri ile Planladığınızı Uygulama
- Ürün yerleştirilmesi konusunda planladığınızı uygulama
- Fuar Stand Ekibinizin Zamanında varması ve hazırlanması
- Son gün hazırlığı
- Hiçbir yeni talebiniz olmasın!
- Hiçbir sürpriz durum olmasın!





5. Aşama : Fuar Günleri

Fuar Günlerini en verimli şekilde nasıl değerlendirebilirsiniz?

5. FUAR

5.1. Fuarda Harcadığınız Zamanın Size Maliyeti Nedir?

1. Fuarın Toplam Maliyeti:

Yer Kirası+ Stand + Hazırlıklar + Misafirler = **80.000 USD**

2. Fuarın Günlük Maliyeti:

80.000/ 4 Gün = Günlük Maliyet **20.000 USD**

3. Fuarın Kişi Başı Maliyeti:

20.000 USD / Stand'da 4 Görevli = Kişi Başı **5.000 USD**

4. Fuarın Kişi Başı Saatlik Maliyeti:

5.000 USD / 8 Saat = **625 USD** Saatlik Kişi Başı Maliyet!

5. Müşteri Başı Maliyeti:

625 USD / Saatte 2 Müşteri = **312,5 USD**

6. Boş Geçirdiğiniz Her 30 Dakikalık Zamanın Maliyeti: **312,5 USD**

7. Fuardaki Zamanınızı **Çok Verimli Kullanmaya Odaklanın**



5. FUAR

5.2. Pozitif Enerjiniz İle Fuar Standınızı Çekim Noktası Haline Getirin

Motivasyon!

Hadi arkadaşlar!

Bu gün yeni insanlarla
tanışalım!

Eski dostlarımızı ağırlayalım!

Şansımız açık olsun!

Çok güzel,
çok verimli bir gün olsun!

Harikasınız!



5. FUAR

5.3. Sünger Gibi Olun



5. FUAR

5.4. 20 Dakikalık En İdeal Toplantı Akışı

Anlama

Sorulana Cevap Verme

Dinleme

Ürün Gösterme

Nasıl Yardımcı Olabilirim?

Katalog Paylaşma

İkram

Fiyat Listesi Paylaşma

Tanışma

Not Alma

Karşılama

Fuardan Sonra devam etmek için
randevulaşma



5. FUAR

5.5. İlgi Bakımından Müşterileri 4 Ayrı Temel Kategoriye Ayırın

TEKLİF BEKLİYOR

Fuar Bitiminde
Hemen ara

İLGİLİ

Siparişi net
değil
Takip et

İLGİSİZ

Siparişi Yok
Takip Et

PİYANGO

Broşür Alan &
Standa Gelip
Görüşemeyen



6. Fuar Kapanış Akşamı

SÖKÜM Dönemi

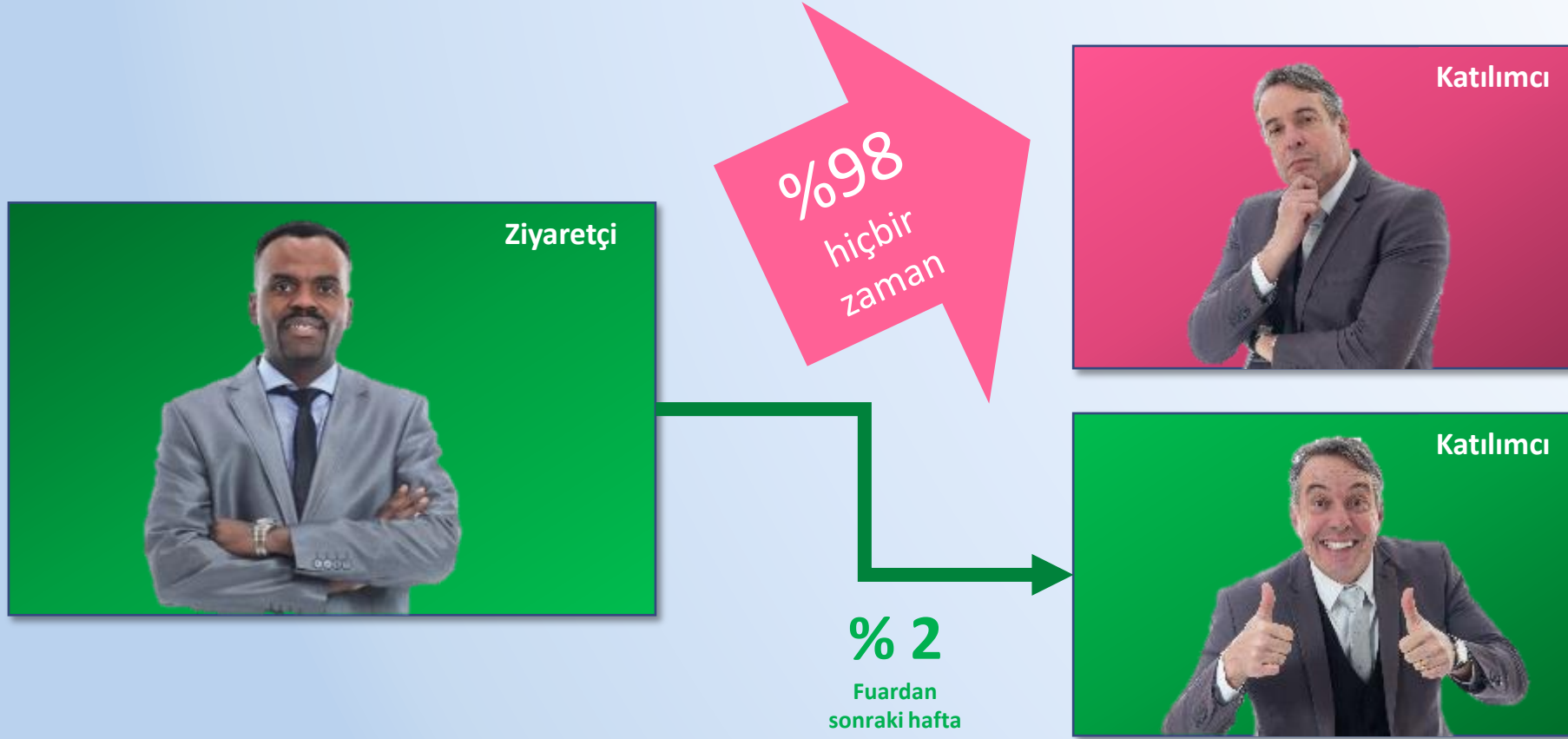


7. Fuardan Sonra

Fuar SONRASI Dönemi

7. SONRASI

7.1. Fuardan Sonra Müşteri Bizi Ne Zaman Arar?



7. SONRASI

7.2. Fuardan Sonra Müşteriyi Bizim Ne Zaman Aramamız Gerekir?

Dün

aramamız gerekiyordu!

Ya başka katılımcı
müşteriyi
kaptıysa?

Fuara
müşteri bulmak
satış yapmak için
katılıyorduk di mi?

Niye bulduğumuzu
önemsemiyoruz?

Neden
aramadık
ki?



7. SONRASI

7.4. Kimleri Hangi Öncelikle Arayacağız?

İlgi Bakımından Fuarda Müşterileri 4 Ayrı Temel Kategoriye Ayırmıştık



1



2



3



4



Fuarista Blog

<https://www.fuarista.com>



Fuarista Akademi

<https://www.fuarista.net>



Fuarista Sahnesi

<https://www.fuarista.org>



0 216 523 50 60



Sorularınız
veya
Şirket içi
Destek & Eğitim
Talepleriniz için

İletişim Bilgilerimiz



/ fuarista



/ fuarista



/ fuarista



/ fuarista



/ fuarista