

MARKETING FIERISTICO

la fiera nell'ottica dell'internazionalizzazione



La fiera è uno strumento di marketing molto importante per le imprese che vogliono espandere il loro business all'estero e la sua adeguata pianificazione riveste un ruolo fondamentale per la sua efficacia e riuscita.

L'attuale periodo di crisi, le azioni della concorrenza ed un mercato sempre più saturo di prodotti fanno sì che una partecipazione improvvisata e priva di una corretta preparazione, porti a risultati scadenti mettendo in cattiva luce non solo i vostri prodotti, ma l'intera vostra azienda.

Merita questo la vostra azienda?



Approccio sbagliato | tipicamente italico



GNOCCA



GADGET

Approccio corretto | programmazione



Il corso | programma moduli formativi



Fiera | ricorda che ...

- non si va in fiera per vendere, soprattutto a nuovi clienti;
- i colloqui di presentazione devono essere molto più brevi di quelli svolti in condizioni normali;
- i visitatori sono in fiera per acquisire informazioni, non per comperare;
- i visitatori sono in fiera anche per farsi una opinione di voi e della vostra azienda;
- spesso la concorrenza è nelle vicinanze del vostro stand e tutto quello che accade viene visto o viene riportato subito dopo;
- se un potenziale cliente è venuto in fiera, spendendo soldi ed investendo il suo tempo, passato anche al vostro stand ha accettato un colloquio con voi, significa che vuole conoscervi meglio, non comperare.

STUDIO MAGGIOLO PEDINI ASSOCIATI

www.studiomaggiolo.it
info@studiomaggiolo.it

Tel. 049-8900499 - Cell. 328-6241003