

## ZWIEDZAJĄCY

- 68% przybywa na targi aby zobaczyć nowości
- 57% odwiedza targi w celu zdobycia aktualnej informacji o ofercie rynkowej przed podjęciem decyzji o zakupie
- 30% odwiedza targi w poszukiwaniu nowych pomysłów
- 73% uznaje wizytę na targach za przydatną w podejmowaniu decyzji o zakupie

## ZWIEDZAJĄCY

uznali targi za instrument marketingu  
Nb. 1! Targi pomagają:

- w uzyskaniu obiektywnego przeglądu oferty rynkowej,
- w podejmowaniu decyzji biznesowych,
- w zdobywaniu nowych kontrahentów,
- w poznawaniu nowych produktów,
- w rozwoju osobistym i zawodowym.

# Wykorzystaj znów targi dla biznesu

Okres kryzysu gospodarczego oznacza także nowe, elektryzujące wyzwania. Przyjdź i spotkaj się twarzą w twarz! Masz znów szansę poprawić swoje wczorajsze osiągnięcia!

## DLACZEGO POWINIENIEŚ BRAĆ UDZIAŁ W TARGACH W 2010?

### DLATEGO, ŻE TARGI:

- są bardzo skuteczną platformą biznesową i marketingową,
- są unikalnym miejscem, gdzie wprowadza się na rynek nowe produkty i marki,
- przyczyniają się do wzrostu popytu na produkty,
- umożliwiają docelowym odbiorcom dotarcie do informacji o ofercie rynkowej,
- dają doskonałą możliwość oceny faktycznego popytu ze strony docelowych odbiorców,
- angażują wszystkie 5 zmysłów w procesie przekazu informacji o ofercie rynkowej,
- zapewniają uzyskanie natychmiast informacji zwrotnej,
- pomagają firmom wzmocnić ich pozycję rynkową.

I DLATEGO, ŻE TARGI TO NAJBARDZIEJ BEZPOŚREDNI INSTRUMENT OSOBISTEJ KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ

## TARGI I WYSTAWY UMOŻLIWIAJĄ KONTAKT Z KLIENTAMI Czy potrafisz o nich odpowiednio zadbać?

Weź udział w targach i spotkaj Twoich Klientów! Musisz znów do nich dotrzeć i zabiegać częściej o rozmowy z nimi!

### OSOBISTY, BEZPOŚREDNI KONTAKT

Targi stwarzają możliwość kontaktów twarzą w twarz z Twoimi klientami na neutralnym gruncie. Tutaj możesz nie tylko z nimi rozmawiać. Tu masz doskonałą okazję by ich wysłuchać! Zapytaj o ich obecne potrzeby i problemy i spróbuj znaleźć ich rozwiązanie. Targi to znakomity instrument marketingu, który Ci to umożliwia.

### SZYBKOŚĆ PRZEKAZU INFORMACJI, OSZCZĘDNOŚĆ KOSZTÓW

Na targach masz możliwość przekazać informację o swoich produktach wszystkim zgromadzonym tu Twoim klientom. Szybko, oszczędzając koszty, spotykając ich osobiście.

### MIERZALNA INWESTYCJA

Masz do dyspozycji instrumenty, które pozwolą Ci dokonać pomiaru zwrotu z inwestycji w udział w targach. Będziesz mógł ocenić korzyści z tego wydatku.

### RADY, KTÓRE CI TO UŁATWIĄ:

- przygotowując się do udziału w targach, na długo przed nimi określ realne, mierzalne cele uczestnictwa,
- realizacja wyznaczonych celów marketingowych ma służyć osiągnięciu Twoich planów biznesowych. Udział w targach jest pewnie tylko jednym z elementów całej kampanii sprzedażowej i marketingowej. Upewnij się, czy cele udziału w targach są spójne z całą strategią marketingową,
- nie zapomnij o działaniach follow-up, które pomogą Tobie utrwalić więzi z klientami.

# DLACZEGO ZWIEDZAJĄCY PRZYCHODZĄ NA TARGI?

## PRZEDE WSZYSTKIM DLATEGO, ŻE:

- chcą się dowiedzieć co nowego pojawiło się na rynku,
- targi to neutralne miejsce, w którym mogą rozmawiać o tym jakich produktów potrzebują,
- mogą ocenić całą ofertę rynkową i dostawców produktów,
- mogą spotkać swoich dotychczasowych partnerów,
- na targach mają możliwość kontynuacji dotychczasowych i podjęcia nowych kontaktów biznesowych.

## WEDŁUG AKTUALNYCH WYNIKÓW MIĘDZYNARODOWYCH BADAŃ I ZWIEDZAJĄCYCH

- 68% przybywa na targi aby zobaczyć nowości,
- 57% odwiedza targi w celu zdobycia aktualnej informacji o ofercie rynkowej przed podjęciem decyzji o zakupie,
- 30% odwiedza targi w poszukiwaniu nowych pomysłów,
- 73% uznaje wizytę na targach za przydatną w podejmowaniu decyzji o zakupie.

## ZWIEDZAJĄCY UZNALI TARGI ZA INSTRUMENT MARKETINGU NR 1, GDYŻ TARGI POMAGAJĄ:

- w uzyskaniu obiektywnego przeglądu oferty rynkowej,
- w podejmowaniu decyzji biznesowych,
- w zdobywaniu nowych kontrahentów,
- w poznawaniu nowych produktów,
- w rozwoju osobistym i zawodowym.

CENTREX Międzynarodowy Związek Statystyk Targowych i jego Członkowie świadczą szeroki zakres usług, które pomogą osiągnąć sukces ich Klientom.

Usługi typu matchmaking, organizacja spotkań biznesowych, usługi dla zwiedzających online, networking i Kluby Klientów – to wszystko służy dokładnemu dopasowaniu potrzeb dostawców produktów i ich klientów. Nasi Koledzy pomogą Tobie podjąć właściwą decyzję odnośnie udziału w targach i osiągnąć sukces.

Uzyskasz więcej informacji odwiedzając strony internetowe CENTREX: [www.centrexstat.org](http://www.centrexstat.org) oraz strony naszych Członków.

Materiał promocyjny opracowany przez członków Związku CENTREX:

