

Hur marknadsför ni ert deltagande? *Gör en strategi som lockar rätt kunder*

En av de viktigaste pusselbitarna inför ert deltagande på mässan är hur ni lockar er målgrupp till att besöka er monter. Arbetar ni aktivt med inbjudningar till kunder inför mässan eller räknar ni med att personalen fångar in besökarna när de passerar montern? Det finns mycket ni kan göra för att mässan ska bli så givande som möjligt för ert företag. Förbered en inbjudningsstrategi som fångar uppmärksamhet där det är tydligt att ni ställer ut på JEWA.

Vi på JEWA bjuder in besökare till inköpsmässan och ni som utställare bjuder in befintliga och presumtiva kunder till er monter. Prioritera dessa efter vem eller vilket företag som är viktigast för er verksamhet. Era mest betydelsefulla intressenter kan bjudas in via ett personligt telefonsamtal eller exklusiv inbjudan. Locka med fina erbjudanden, ge bort en gåva eller bjud på en uppskattad aktivitet för att förmedla en VIP-känsla till personen. Till de som ligger längre ner i prioriteringslistan kan en inbjudan skickas via e-post där ni berättar om verksamhetens senaste nyheter eller lyfta er bästsäljande kollektion.

Använd olika kanaler

En inbjudan kan sändas ut genom olika kanaler, till exempel nyhetsbrev, sociala medier, hemsidan eller en personlig inbjudan från en säljare. Ni kan även annonsera i branschtidningar eller i digitala medier att ni ställer ut på JEWA. Var kreativa och försök att synas på ställen där målgruppen uppmärksammar ert budskap. En mässinbjudan påverkar även kunder som inte kommer till mässan.



SVENSKA INKÖPSMÄSSAN
FÖR SMYCKEN & KLOCKOR
8-10 SEPTEMBER 2023
INFRAMÄSSAN • UPPLANDS VÄSBY

Förbered en inbjudningsstrategi

Gör en plan för att få in fler besökare till er monter. Det är ett arbete som snabbt brukar löna sig för att öka möjligheten till fler affärer. Här kommer ett förslag på en tidplan.

1. Innan mässan (ca 3-4 månader innan)

Berätta att ni ska delta på JEWA. Lägg ut på er hemsida om att ni ställer ut och vad ni kommer att visa upp. Använd alla medier ni har tillgång till för att kommunicera ut er närvaro.

Nyttja material från JEWA som finns i utställarkitet som ni kan ladda ner på vår hemsida. Här finns det förberett med marknadsföringsmaterial för utställare att använda fritt i inbjudningar till mässan, som JEWA:s logotyp, bild till e-post-signaturer och färdiga inlägg som kan användas på webben och sociala medier.

2. När mässan börjar närma sig (ca 5 veckor innan)

Skicka ut inbjudan, pressreleaser, e-post, nyhetsbrev, annonser, lägg in en signatur i allas e-post om att ni är med på JEWA etc. Syns så mycket som det bara går. Se till att er inbjudan tydligt beskriver vad som händer i montern och vad som visas. Skapa närvaro, var tydlig och engagera. Engagera era säljare att bjuda in vid kundbesök.

Ni kan med fördel använda vår PDF-inbjudan att skicka ut till kunderna. I inbjudan finns en länk och lösenord till förregistreringen. Glöm inte att informera kunderna om att inträdet är kostnadsfritt.

3. Precis inför mässan (ca 1 vecka innan)

Ta en sista kontakt med de allra viktigaste kunderna för att säkerställa att de kommer till er monter och boka in personliga möten.

4. När mässan har öppnat

Du kan fortfarande bjuda in kunder till er monter. Det finns sista-minuten-besökare som spontant bestämmer sig för att komma till JEWA även fast det tidigare inte fanns med i planeringen.

En undersökning visar att chansen till att skapa affärer ökar med 50% om det är utställaren själv som bjuder in besökare till mässan. Ju mer kraft ni lägger på att bjuda in personer till er monter desto bättre resultat av ert mässhäfte.



SVENSKA INKÖPSMÄSSAN
FÖR SMYCKEN & KLOCKOR
8-10 SEPTEMBER 2023
INFRAMÄSSAN • UPPLANDS VÄSBY