

مقدمه

تبلیغات با نمایشگاه نوع دیگری از تبلیغات می باشد. وقتی حرف از نمایشگاه می شود به یاد غرفه های آن میافتیم ولی اینکه تبلیغات با نمایشگاه چگونه می تواند به رونق کسب و کار ما کمک کند چیزی است که با شناخت ما از آن، امکان پذیر می شود. تبلیغات با نمایشگاه، فرصت خوبی برای شرکت ها و موسساتی می باشد تا بر روی مخاطب هدف خود اثر مستقیم بگذارند و با آن ها ارتباط موثر برقرار کنند.

مزایای تبلیغات با نمایشگاه

- 1 وجود قسمتی از مخاطبان هدف بصورت کاملا متمرکز
- 2 ورود برای عموم آزاد است پس، از هر قشری می تواند در آن شرکت کند
- 3 همه رقبا در کنار هم قرار دارند بنابراین فرصت خوبی برای ارزیابی آن ها می باشد
- 4 ارزیابی کردن خود توسط مشتریان
- 5 ارتباط با مشتری از نوع نزدیک
- 6 فروش نقدی به مقدار زیاد
- 7 معرفی برند های جدید و نوپا
- 8 اختصاص امکانات برای برند های جدید و نوپا
- 9 احتمال دیده شدن در رسانه های دیگر از طریق اخبار
- 10 آشنا شدن با شرکت های داخلی که تولید تکنولوژی می کنند

ادامه دارد....

- 1 معرفی محصول یا خدمات جدید
- 2 ارزیابی کردن محصولات جدید
- 3 ارائه خدمات ویژه برای جذب مشتری
- 3 ارائه هدایای تبلیغاتی برای جذب مشتری
- 4 امکان پخش انواع تبلیغات بصورت هدفمند. از جمله: تراکت طلایی، کاتالوگ تبلیغاتی، کارت ویزیت حرفه ای
- 5 اعطای نمایندگی به شرکت ها و اشخاص
- 6 بالا رفتن جایگاه برند در ذهن مشتری
- 7 آشنا شدن با مشتری های جدید
- 8 بازاریابی با هزینه کمتر نسبت به موقعیت های دیگر
- 9 آشنا شدن یا تامین کنندگان و تولیدکنندگان مواد اولیه

معایب تبلیغات با نمایشگاه

- 1 کوتاه بودن زمان نمایشگاه
- 2 قابلیت پایین در اجرای ایده های خلاقانه برای ایجاد غرفه های خاص
- 3 قیمت بالا برای هزینه غرفه ها

تبلیغات با نمایشگاه به چه صورت می تواند انجام شود؟

1 انواع تبلیغات بیلبورد

2 لمپوست بنرها) بنر تبلیغاتی از نوع عمودی)

3 تابلوهای دیجیتالی تبلیغاتی در مسیر ها و ورودی و خروجی ها

4 تبلیغات بر روی نقشه نمایشگاه

5 پخش هدایای تبلیغاتی

6 پخش تراکت طلایی

7 تبلیغات تلویزیونی

8 بازاریابی با پادکست

9 تبلیغات بر روی کانکس های موجود در فضای باز نمایشگاه

10 پخش کارت ویزیت حرفه ای

انواع نمایشگاه

1 نمایشگاه محصولات و خدمات مصرفی

2 نمایشگاه محصولات و خدمات تجاری

3 نمایشگاه محصولات و خدمات صنعتی

اهداف شرکت در نمایشگاه های داخلی

- 1 آشنا کردن محصول یا خدمات خود به مصرف کننده ایرانی
- 2 حذف واسطه برای رساندن محصول یا خدمات خود به دست مصرف کننده ایرانی
- 3 شناخت و ارزیابی رقبا نسبت به سهم آن ها از بازار
- 4 فرصت مناسب برای معرفی خود به مصرف کننده ایرانی و ارتقاء جایگاه برند در ذهن مشتری
- 5 امکان ایجاد مشارکت با شرکت های دیگر

اهداف شرکت در نمایشگاه های خارجی

- 1 آشنا شدن مصرف کننده داخلی با کالاهای خارجی
- 2 بوجود آوردن حس رقابت، برای رقابت با کالاها و محصولات خارجی
- 3 آشنا شدن با آخرین تکنولوژی های روز دنیا و تعیین هدف گذاری در این زمینه
- 4 آشنا شدن با رقبا و روش های تبلیغات، بازاریابی و فروش آن ها
- 5 امکان ایجاد مشارکت با شرکت های خارجی

نتیجه گیری

1 از آنجایی که نمایشگاه ها جای مناسبی است برای تمرکز جمعیت زیادی از افرادی که علاقه مند به محصول یا خدمات ما هستند، فرصت بسیار خوبی برای تبلیغات با نمایشگاه می باشد.

2 تبلیغات با نمایشگاه اگر با اصول انجام شود قطعاً باعث تکان دادن اساسی کسب و کار ما می شود.

3 از دیگر رسانه های تبلیغاتی برای بهتر شدن کسب و کار خود استفاده کنیم. از جمله:

تبلیغات با روزنامه، تبلیغات در مجلات، تبلیغات در هواپیما، تبلیغات در ایستگاه

اتوبوس، تبلیغات موبایلی، تبلیغات رادیویی

بازاریابی حضوری، اسپانسرینگ، بازاریابی با ایمیل، بازاریابی با اینستاگرام، فاکس

مارکتینگ، بازاریابی پیامکی و...

**چنانچه در مدت زمان تخمینی موفق به اتمام این مقاله نشده اید می توانید به سایت تست
تندخوانی مراجعه کنید**

تیم آموزشی ماهان تیموری

نویسنده: محمد محمدی- ماهان تیموری

ارائه دهنده آموزش های کسب و کار، کارآفرینی، تبلیغات اینترنتی

نظرات شما نسبت به مقاله "تبلیغات با نمایشگاه، با غرفه پول پارو کنید" برای تیم آموزشی ماهان تیموری ارزشمند و سازنده می باشد.