

Příručka pro vystavovatele

# Jak se efektivně připravit na veletrh

  
CzechTrade





Veletrhy i v době digitalizace zůstávají jedním z nejvhodnějších formátů pro navazování osobních kontaktů s mezinárodním dosahem. Umožňují vám být v teritoriu vidět nebo otestovat na vaší cílové skupině zcela nové produkty či prototypy.

Cílem každého vystavovatele je najít nové exportní kanály. Buďte aktivní a dedikujte přípravě a samotné přítomnosti na akci svůj čas. Nepromarněte příležitost vysedáváním u stolu vyřizováním emailů a pasivním přístupem. Vyšlete zkušené a komunikativní obchodníky, kteří vás kvalitně zastoupí.

Přinášíme vám rady a osvědčené strategie od našich expertů ze zahraničí, které vám pomohou využít plně potenciál veletrhu pro efektivní rozvoj vašeho exportu.

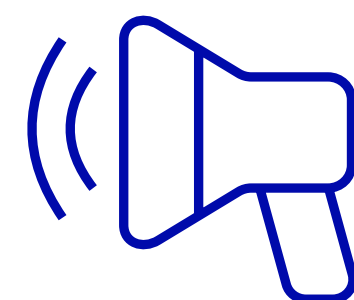
**Jsme tu, abychom vám pomohli dosáhnout mezinárodního úspěchu!**

# Před veletrhem



## Výběr veletrhu a analýza teritoria

1. Udělejte si monitoring a vyberte si nejvhodnější veletrh pro konkrétní teritorium, abyste dosáhli požadovaného výsledku.
2. Načtěte si informace o teritoriu (obchodní a kulturní zvyky). Využijte portál [businessinfo.cz](https://businessinfo.cz).
3. Obraťte se na zástupce CzechTrade v zahraničí nebo požádejte o radu našeho exportního konzultanta, ať vám váš výběr veletrhu potvrdí.



## Dejte vědět, že budete na veletrhu

1. Umístěte informace o účasti na veletrhu na vaše webové stránky nebo firemní LinkedIn.
2. Vložte si do svého e-mailového podpisu oficiální banner veletrhu s číslem vašeho stánku.

# Před veletrhem



## Příprava expozice, materiálů a cesty

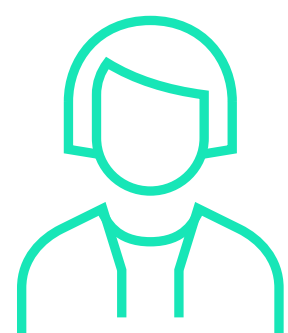
1. Připravte si dostatek informačních materiálů. Letáky, katalogy a vizitky vezměte v cizojazyčných mutacích. Je nezbytné klást důraz na vysokou kvalitu překladů, výstižný a stručný text a vysokou kvalitu grafického designu.
2. Šance navázat nové obchody zvýšíte vystavením vzorků a exponátů. Nemožnost prezentace konkrétních vzorků nahradíte poutavou grafikou nebo dotykovým digitálním panelem.
3. Na stánku mějte i QR kódy s firemní prezentací, videem, webovými stránkami, katalogem nebo vizitkami.
4. Obrňte se trpělivostí, někdy je domlouvání s veletržní správou doslova výzvou.
5. Pokud jedete do exotičtějších destinací, zkontrolujte si platnost cestovního pasu (alespoň 6 měsíců) a nutnosti víz.
6. Zajistěte si v předstihu kvalitního a aktivního tlumočnicka nebo místní hostesku/pracovníka.



## Využijte akci na maximum

1. Pozvěte na stánek své stávající klienty a domluvte si s nimi schůzku. Využijte i svůj čas na společný oběd nebo večeři.
2. Pozvěte na stánek své potenciální klienty. Využijte e-mail/telefon/LinkedIn a nabídněte vstupenku zdarma.
3. Domluvte si schůzky na stáncích ostatních vystavovatelů, kteří jsou nebo mohou být vašimi klienty – kontakty najdete na webu veletrhu v seznamu vystavovatelů.
4. Projděte si doprovodný program a rozhodněte, kde byste neměli chybět a případně kde byste mohli i vystupovat.

# Na veletrhu



## Bud'te aktivní, ale nespěchejte

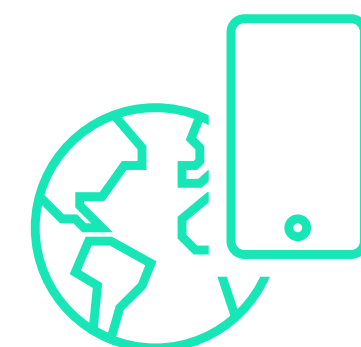
1. Obsad'te stánek komunikativními a aktivními lidmi s dobrou znalostí cizích jazyků. Využít můžete i již místního zástupce.
2. Důležité je aktivní působení u informačního pultu, žádné vysedávání a koukání do PC nebo mobilu.
3. Bez řádného zápisu z jednání si po veletrhu již na detaily nevzpomenete. Připravte si jednoduchý formulář pro zaznamenání vašich jednání (kontakt, popis jednání). Každou schůzku klasifikujte podle priority, pomůže vám to při follow up z akce. Například A – prioritní, kategorie B s nižším potenciálem.
4. Na obchodní jednání si vyčleňte dostatek času. Nespěchejte.



## Bud'te pohostinní

Pokud plánujete na expozici networking s občerstvením, určitě to nezapomeňte při pozvání zmínit.

Bud'te pohostinní, alkohol nabízejte až v odpoledních hodinách a určitě s ohledem na místní zvyklosti, přičemž doporučujeme sledovat i pokyny veletržní správy.



## Podpořte svou prezentaci

1. Bud'te během veletrhu aktivní na sociálních sítích. Přidávejte příspěvky na své firemní i osobní profily. Nezapomínejte v příspěvcích označit ostatní návštěvníky, kolegy a samotnou akci. Pomůžete tím zvýšit dosah vašeho LinkedIn postu.
2. Podpořte prezentaci na stánku livestreamingem přes influencersy na místních online platformách.

# Po veletrhu



## Aktivně oslovte získané kontakty

Nejpozději 3 dny po akci zašlete krátký email, stručně připomeňte váš profil a dejte protistraně najevo, že jste připraveni zodpovědět veškeré dotazy a přijímat konkrétní poptávky.

Všechny relevantní kontakty oslovte adresným „Dear XXX,“. Těm úplně prioritním (5–10 kontaktů) raději následně i zavolejte.



## Navštivte potenciální obchodní partnery osobně

Vyhradte si čas po skončení výstavy na osobní návštěvy potenciálních obchodních partnerů přímo v jejich sídle. Využijte přítomnost v teritoriu k analyzování místního trhu.

# Po veletrhu



## Nenuceně se připomínejte

Sami nebo u ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade si ověřte, jaké jsou v dané lokaci významné dny, například státní nebo náboženské svátky. Využijte těchto dní, abyste obchodním partnerům popřáli a znovu se jim tak nenuceně připomenuli.



## Využijte pomoc od zástupců CzechTrade

Se všemi kroky vám mohou pomoci naši zahraniční zástupci CzechTrade nebo exportní konzultanti na centrále v Praze a pobočce v Brně.



Nyní již víte, jak se efektivně připravit na veletrh. **Vyberte si ten nejvhodnější z nabídky na našem webu** a začněte s námi vystavovat co nejdříve.

S pozdravem,  
**Tým CzechTrade**