



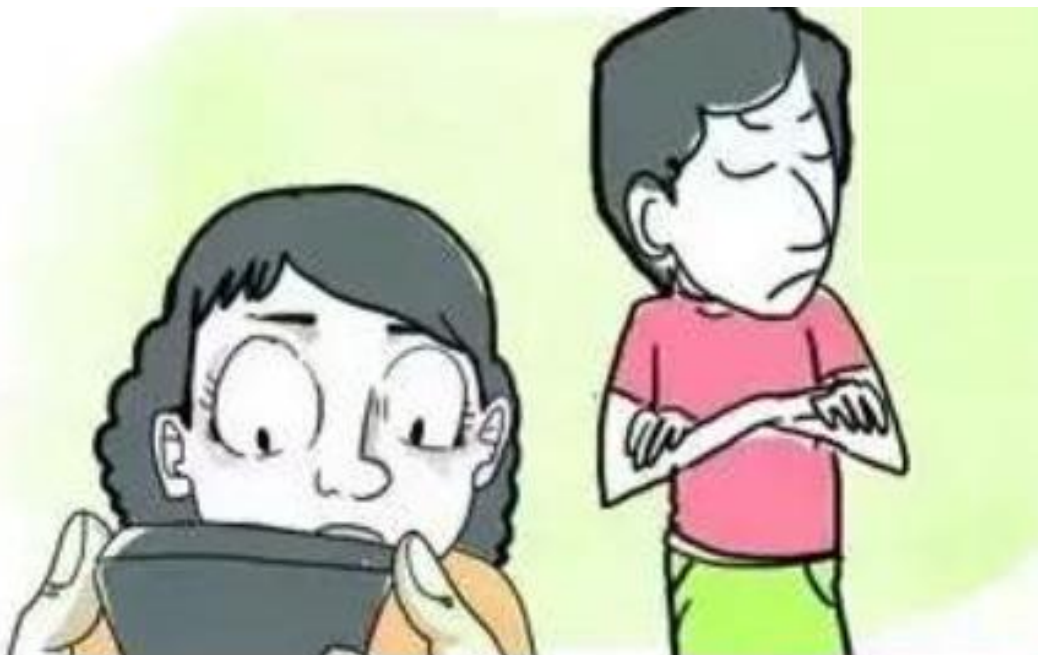
在展会现场的 “自杀”行为

2019.12.17

参加好一个展会需要你在展前、展期和展后的这前前后后几个月内都做出正确的决策。你必须有正确活动来实现参展的目标。这也意味着要避免参加某些会毁掉你所有努力的活动。这些行为会浪费你的营销投资。

1、展台工作人员一直在看手机

没有什么比看到你的展位工作人员全神贯注于他们的手机更能让潜在的参观者望而却步的了。这甚至比工作人员不得不当着客户面接一个重要电话更糟糕。



2、展会工作人员在观众路过展位甚至在展位里面的时候相互闲聊

一些工作人员忘记了他们是来和展会观众交谈的，结果却变成了互相交谈。那些昂贵的对话让你的展位不那么受欢迎。对于那些不畏冷遇进入展位的人来说，当他们站在那里等待而被进一步忽视时，就更伤害到他们的感情。

3、让杂物和垃圾堆积在展位上

你的展位代表你的公司。当你的展位一团糟时，观众就会想到你的公司也是如此。有时候你的展位从一开始就堆满了杂物，因为你带的东西太多了，超出了展位的空间，或者你没有储物空间。或者，在展出过程中，像饮料瓶、杯子、易拉罐之类的垃圾，以及像笔记和小册子之类的文件，逐渐堆积起来。

4、提供没有价值的赠品

为了节省你的展会预算，有人会决定买他们能找到的最便宜的赠品。现在你的展台工作人员正在分发印有你logo的垃圾赠品。**这个糟糕的赠品坏掉的时候就会让收到赠品的人联想到你的品牌。**

5、花太多时间在一个观众身上

也许你会在展会现场遇到成功的一单cover掉你3-4天的展会费用，所以你的工作人员那就花超过一个小时的时间来接待一个客户。但通常不是这样的。更有可能的情况是，你的展位工作人员宁愿与他们熟识的现有客户交谈60分钟，也不愿与走道上的陌生人交谈。结果，**他们让大量潜在的业务白白流失了。**

6、扫描观众胸卡，并直接当作是sales leads

在寻找数量而非质量时，展台工作人员会立即扫描每位参观者的badge，然后迅速

结束对话，以便他们可以走到过道上寻找下一个。但这些极度活跃的员工根本无法对这些线索进行任何限定，这让他们离一张光鲜的名片只有一步之遥。如果没有笔记、评论和评分，现场销售人员在跟进时就会有更大的困难。

7、休息太久或根本不休息

你的展位工作人员需要在展会上休息一下，尤其是那些每天开放6、8个小时甚至更长时间的展会。然而，一些展台工作人员在最忙的时候离开，离开一个多小时。那顿漫长的午餐可能会让你损失一笔潜在生意。另一方面，如果员工在漫长的一天中从不休息，他们就会失去优势，给许多与他们交谈的人留下不好的印象。

8、对过道里的观众过于咄咄逼人

展会期间，观众将走过数百甚至数千个展位。有些工作人员太咄咄逼人了，他们会

在15米开外就喊出观众的名字(通过看他们的徽章)，甚至在观众与他们有眼神交流之前就这么做了。你自己试一次就一次，你会看到观众的消极反应。

9、安排错误的展位工作人员

正如你从这些观点中所收集到的，许多展会都是为了避免未经培训或不合适的展台工作人员。虽然你可以培训一些表现不佳的员工来提升自己，但有许多人根本不适合与你的客户或潜在客户面对面交流。

10、没有在展会后follow up

当展会结束后，你的员工会想要回到他们的日常工作。但是如果没有人日常工作也包括展会后leads的跟进，那么你这场展会就白参加了。想象一下，**你的展位观众没有收到他们要求的营销材料、价格报价和会议请求，或者你的现场销售人员没有迅速收到他们需要的细节，以便及时打电话跟进。**

这是我们要避免的10项展会活动中的最后一项，可以说是最重要的一项。

参加展会并不容易，但也不是像脑外科手术那么复杂。成功依赖于团队遵循最佳实践，避免我们刚刚讨论的**10**种行为。

