

해외전시회 참가 준비는 어떻게 할까요?

박대충

해외영업 3팀
해외전시회 참가 업무 담당
경력: 9년차 대리
특징: 눈치파
신조: 요령껏, 눈치껏,
대충 대충해도 월급은 나온다!

김꼼꼼

해외영업 1팀
해외전시회 참가 업무 담당
경력: 8년차 대리
특징: 실력파
신조: 준비한 만큼 결과가
나온다!

전시회 준비는 잘하고 있나요?

먼저, A사의 왕뻔질이
박대충대리는?

전시 준비는 무슨...
장사 하루 이틀 하나?
우리 제품은 내놓기만 하면
그냥 난리가 난다니까!

ㅋㅋㅋ

ㅋㅋㅋ

전시회 참가 준비하려면
바쁘겠네?

준비는 무슨...

그냥 다녀오면 돼

우리 회사 연례 행사야

부스만 잘 꾸미면 된다고~

한편, B사의 에이스
김 꼼꼼대리는?

김 대리님.
홍콩 미용전시회 출장이
일주일이나 남았는데
오늘도 또 야근하세요?



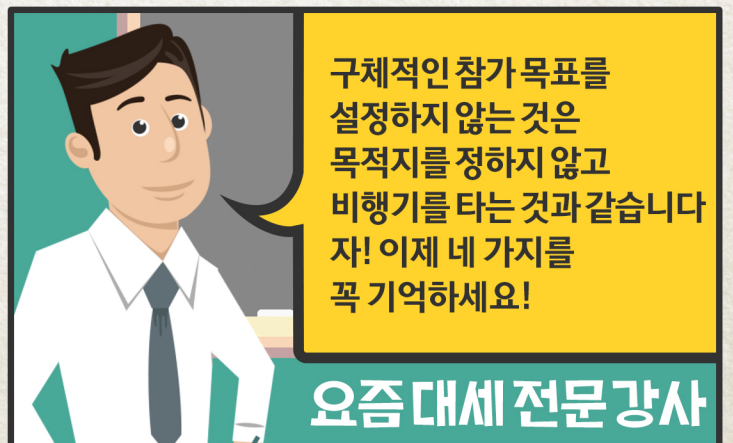
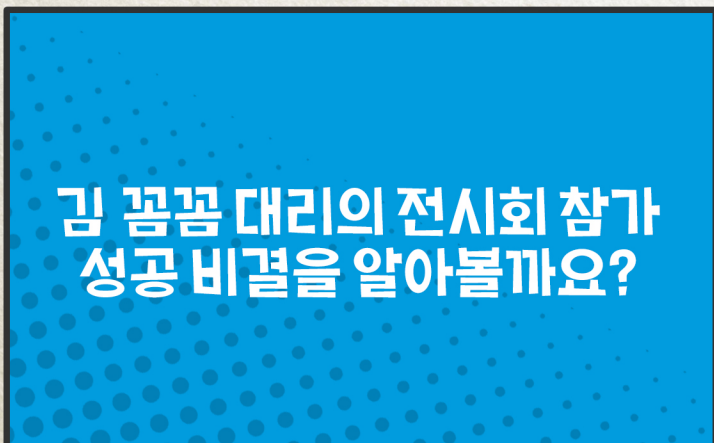
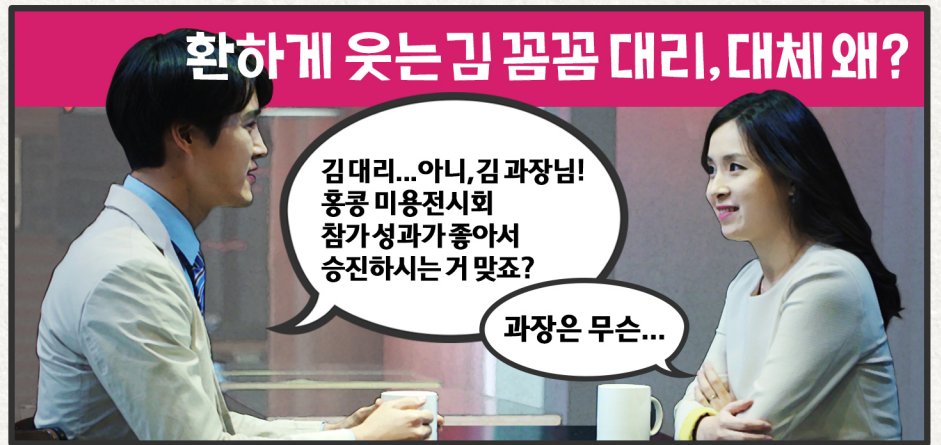
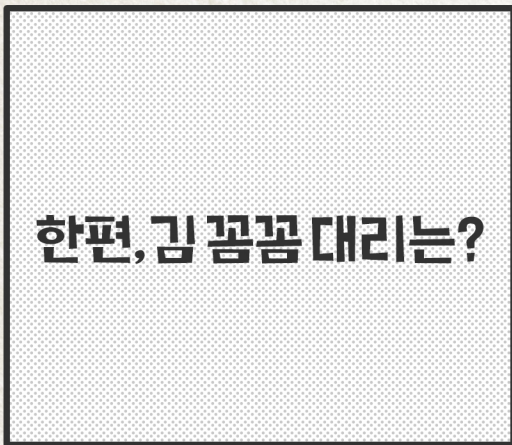
응.
현장에서 상담할
유럽 바이어와 통화해야 돼,
마지막으로
상담시간 확정하려고~

해외전시회 참가 6개월 후
둘의 운명은?

울상인
박 대충 대리,
대체 왜?

전시회가 국수야?
말아먹게!
당장나가! 당장!





VS

전시회 개최도시 환경
전시회 참가업체 현황
경쟁사 참가 현황
전시회 참가비용
과거 방문 관광객 현황
우리 회사 마케팅 목표 달성 가능성

전시회 분석 고려사항

첫째, 우리 회사에 필요한 해외전시를 선정하라!

둘째, 참가 목표와 측정 기준을 구체적으로 설정하라!

전시회 참가 목표

구분	참가목표	측정 기준	달성 목표
1. 유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	50건	58건
	유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	50건	58건
	유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	50건	58건
2. 신규 유망고객(바이어) 발굴건수	신규 유망고객(바이어) 발굴건수	100명	120명
	신규 유망고객(바이어) 발굴건수	100명	120명
	신규 유망고객(바이어) 발굴건수	100명	120명
3. 신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	30회	35회
	신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	30회	35회
	신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	30회	35회

현장 프로모션 활동 (At-Show Promotion)

사후관리 활동 (Post-Show Follow-up)

해외전시회 참가 계획서

구분	내용
신상품 시연 및 설명 <td></td>	
유요 세일즈리드 창출 <td></td>	
신규 유망고객 발굴 <td></td>	
신상품 시연 및 설명 <td></td>	
유요 세일즈리드 창출 <td></td>	
신규 유망고객 발굴 <td></td>	

사전 프로모션 활동 (Pre-Show Promotion)

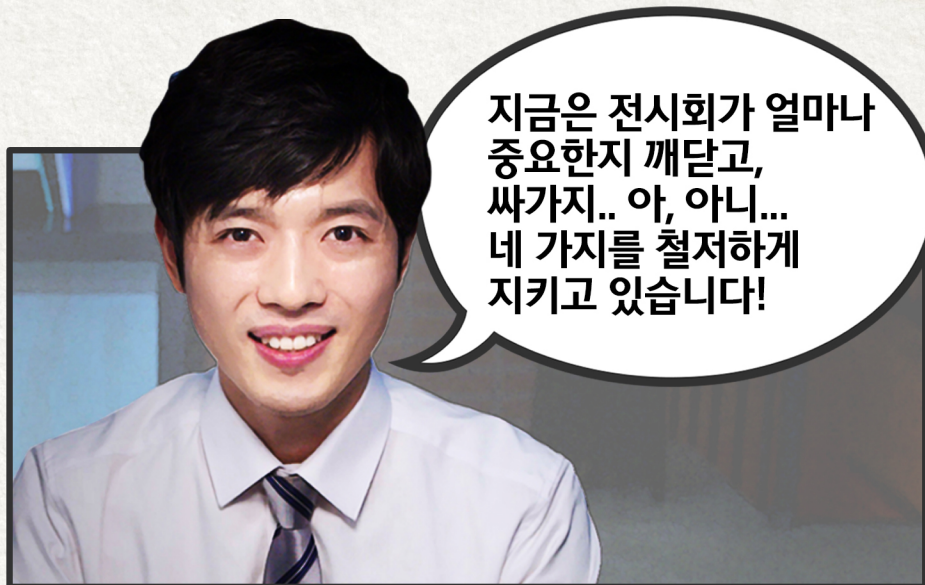
셋째, 참가 세부 계획을 수립하라!

넷째, 참가 성과 분석 및 평가를 실시하라!

전시회 참가 성과 보고서

구분	참가목표	달성 현황
1. 유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	58건
	유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	58건
	유요 세일즈리드(B등급 이상) 창출 건수	58건
2. 신규 유망고객(바이어) 발굴건수	신규 유망고객(바이어) 발굴건수	120명
	신규 유망고객(바이어) 발굴건수	120명
	신규 유망고객(바이어) 발굴건수	120명
3. 신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	35회
	신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	35회
	신상품 시연(demos) 및 설명 횟수	35회

자... 보너스로 하나 더 알려줄게!
중양부처 및 지자체가 KOTRA 및 유관기관을 통해서 해외전시회참가를 지원하고 있으니 최대한 알아보고 활용할 것!



[해외전시회 참가 성과를 높이기 위한 네 가지!!!]

1. 우리 회사에 적합한 해외전시회를 선정
2. 구체적이고 수치화된 목표를 설정
3. 참가 계획서를 작성한 후 계획대로 실행
4. 참가 성과를 분석하고 평가

해외전시회에 참가하는 중소기업의 선전을 기원하며 모두 힘내세요!

