



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mehmet Dükkancı

Fuara Hazırlanma Eğitimi

26 Mayıs 2022, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

1- DEĞERLENDİRME AŞAMASI

- 20 ziyaretçi mi? 256 Ziyaretçi mi?
- Fuara Katılmanın 7 Aşaması
- Fuara Katılma Sevdasına Kapılınca
- Durum Tespiti ve Hedefler
- Fuar Bize Nasıl bir Fayda, Nasıl Bir Çözüm Sağlar?
- Hangi Fuara Katılmalıyım?
- Temel Başarı Hedeflerimizi Belirleyin

2- ÖN HAZIRLIK AŞAMASI

- Eyvah Satış Temsilcisi Bize Fuar Satmaya Geldi
- Fuar Satış Temsilcisine Ne Anlatacağız? O Bize ne Anlatacak?
- Fuar Satış Temsilcisine Neler Soracağız?
- Yerleşim Planından Nasıl Yer Opsiyonlayacağız?
- Kiraladığınız Fuar Yeri ile Fuar Standı Farklı Kavramlardır
- Fuar Alan Türleri
- Yerleşim Planının Neresinde Fuara Katılmalıyız?
- İdeal Yer Büyüklüğü Nedir?
- Fuara Katılmanın Bedeli Nasıl Hesaplanıyor?
- Temel Başarı Kriterlerinizi Geliştirin
- Fuar Katılım Bütçesini Geliştirin

3- HAZIRLIK AŞAMASI

- Şirket içinde Fuar Hazırlıkları Başlıyor
- Fuar ve Stand Ekibini Belirleyin
- Şirket İçinde Fuar Amacımızı Şekillendirin, Netleştirin
- Fuarda Kim, Kime, Ne Anlatacak?
- Personelinizi Fuar İçin Eğitin
- Fuarda Sergilenecek Ürünleri Seçip Hazırlayın
- Fuarda Kullanacağınız Pazarlama Malzemelerinizi Hazırlayın
- Standımıza 256 Ziyaretçi Gelmesi için Ne Yapmamız Gerekliyor?
- Ziyaretçilerimizi Davet İçin Pazarlama İletişimi Faaliyetleri
- Neden Fuar Ziyaretçimizi Davet Etmemiz Gerekliyor Ki?
- Düğün Davetiyesini Kim Dağıtır?
- Davet Ederken Ne Diyeceğiz?
- Davetiye ve Online Davetiye Ne İşe Yarar?
- Ziyaretçilerimizi Hangi Mecralarla Fuara Davet Edebiliriz?
- Nasıl Bir Standla Fuara Katılmalıyız?

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- Fuar Standında Ne Sergileyeceğiz?
- Stand Yapımcısı Bir Firma ile Anlaşım
- Yazılı Brief (İş Tanımı) Hazırlayın
- Stand Bütçesi, Pazarlık ve Ödeme Planı
- Stand Firmasını Seçerken En Önemli Kriterim Ne Olmalıdır?
- Standınızın Yapımında Ölümlü Kaza Olursa Sorumlusu Neden Biz Oluruz?
- Standıma Host / Hostes Gerekir mi?
- Fuar Standınızda İkram ve Yemek Servisini Planlayın
- Fuar Şehrine Seyahat ve Konaklama
- Personel Yemeğini Planlayın
- Misafir Akşam Yemeklerini Planlayın
- Fuar Alanında Etkinlik Düzenleyin
- Fuar Standınızda Ziyaretçi Kayıt Sisteminizi Planlayın
- Ürün Seçilmesi ve Gönderimi
- Ürünlerimizin Fuara Nakliyesi
- Fuar Organizatörünün Katılımcı El Kitabını (Online KEK) Okuyun, Kullanın
- Ziyaretçiniz ile Mümkünse Önden Randevulaşın
- Fuara Giderken Kim Neyi Götürüyor?
- Fuar Bütçesini Kesinleştirin

4- KURULUM AŞAMASI

- Fuardan 10 Gün Önce
- Fuardan 3 Gün önce
- Fuardan 1 Gün önce

5- FUAR GÜNLERİ

- Sahnenin Perdeleri Açılır
- Dikkat Edilmesi Gereken Konular
- Pozitif Enerjiniz İle Fuar Standınızı Çekim Noktası Haline Getirin
- Ekip Görev Programını Uygulayın
- Manken / Hostes / Ünlü
- Fuar Standınızda Ziyaretçi Kayıt Sisteminizi Çalıştırın
- En İdeal Toplantı Akışı
- Karşılaşacağınız Müşteri Profillerini Biliyor musunuz?
- Fuarda Yapmamanız Gerekenler

6- SÖKÜM AŞAMASI

- Söküm Akşamı ve Süreci

7- FUAR SONRASI

- Fuar Sonrası
- Fuarda Bizi Beğenenler Neden Bizi Aramayacak?
- Ziyaretçilerinizle Fuarın Hemen Sonrası İletişim Kurun
- Fuar Değerlendirmesi & Raporlaması
- Kapanış

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibeprak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Eğitim Tanıtım Yazısı:

Yıllardır fuarlarla katılan tecrübeli ihracatçılar her gittikleri fuarlardan sadece 2 tane müşteri bulmanın yeterli olduğunu söylemektedir. Oysa yapılan uluslararası araştırmalar gösteriyor ki şirketler, katıldıkları fuarda diğer katılımcılar kadar iyi hazırlanmaları durumunda, fuara katıldıkları m² kadar ziyaretçiyi ağırlamaya farkında olmadan razıdırlar aslında. Yani siz 20 m² ile fuara katılıyorsanız 20 ziyaretçi ile görüşebilirsiniz. Oysa x10 katı daha fazla, yani 200 ziyaretçiyi fuarda ağırlamak mümkün mü?

Katıldığınız fuarda standınızda durmaksızın, bol bol ziyaretçi ağırlamak ve aralarından sipariş yazdıran, satış, ihracat yapabileceğiniz müşteri bulmak için fuara nasıl hazırlanmanız gerekir? Fuarda ve fuardan sonra ne yapmanız gerekir?

Fuarista Fuara Hazırlanma Eğitimlerinde fuarlara doğru hazırlanmayı ve fuarlardan nasıl verim alabileceğinizi anlatıyoruz.

Eğitmen Özgeçmişi Mehmet Dükkancı:

Fuarista Kurucusu Mehmet DÜKKANCI, 1971 – İskeçe (Xanthi) Yunanistanda doğdu. Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden 1998 yılında mezun oldu. Askerlik sonrası, 2000-2001 yılları arasında basın mensubu olarak çalıştı. 2001 -2003 yıllarında Aydınlatma Sektöründe İhracat Pazarlama Müdürü olarak çalıştı. Şirketini 4 yurt dışı fuarına götürdü, 2 yurt dışı fuarına hazırladı.

2003 Yılında fuarcılık sektörü ile tanıştı. 2003-2007 yılları arasında NTSR Fuar ve Gösteri Hizmetleri AŞ'de Interlight Aydınlatma, Growtech Seracılık, Tarım ve Exposhiping Europort Gemi Sanayi sektörü fuarlarının Proje Müdürlüğünü yürüttü.

2008 -2011 yılları arasında ANFAŞ Antalya Fuarcılık Yatırım AŞ. de Fuarlar Koordinatörü olarak çalıştı. Antalya'da düzenlenen Hotel Ekipmanları, Gıda, Yaş Meyve Sebze, Sağlık Turizmi, Belediye Ekipmanları, Mermer, Tekne gibi fuarların koordinatörlüğünü yürüttü.

2011-2016 yıllarında kendi şirketi Agoras Fuarcılık Hizmetleri Ltd. Şti'ni kurarak, Florplant Süs Bitkileri ve Peyzaj Mimarlığı, Cosmshow Kozmetik Fuarı, RENSEF Yenilenebilir Enerji Sistemleri ve Enerji Verimliliği, SATEF Seyahat Acenteleri ve Tedarikçileri Fuarı gibi fuarları başattı. Farklı sivil toplum örgütleri ile Üniversite Tanıtım Günleri, Edutalya, Kompozit fuarlarının gelişiminde katkıda bulundu.

2016 -2019 yılları arasında dünya devi UBM Fuarcılık'ın İstanbul ofisinde, CPHI İstanbul İlaç Bileşenleri Fuarı, Fi İstanbul Gıda Bileşenleri, İstanbul Light Aydınlatma, TissuWorld Kağıt

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Bileşenleri fuarlarının tam zamanlık olarak Fuar Danışmanlığı / Fuar Marka Direktörlüğü görevini yürüttü.

2020 yılından itibaren şirketi **Anthea**'ya tescilli **fuarista** markası ile blog yazıları, eğitim ve danışmanlık hizmetlerini vermeye başladı. **Fuarista Sahnesi** markası ile de perşembe akşamları saat 21:00 ile 22:00 arasında fuar organizatörleri ile Zoom ortamında buluşmalar düzenlemektedir.

Fuarista Fuara Hazırlık Eğitimlerinde, Fuara Katılan Şirketlere, fuarda stantlarında daha çok ziyaretçi ağırlayıp, aralarından sipariş veren, satış ihracat yapabilecekleri, müşterileri bulmak için fuara nasıl hazırlanmalarını, fuarda ve fuardan sonra nasıl çalışabileceklerini anlatmaktadır.

Bu eğitimleri, İhracatçı Birlikleri, Ticaret Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri üyelerine, Fuar Organizatörleri'nin katılımcılarına yönelik düzenledikleri eğitimlerde katılımcılara toplu olarak vermekte, arzu eden şirketlereyse birebir eğitim ve danışmanlık vermektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

