



FIT FOR FAIR

Dobro dosli! Spomenka Kolar-Zovko



Spomenka Kolar-Zovko

- **Gospođa Spomenka Kolar-Zovko godišnje ima više od 3 000 sudionika na svojim treninzima za sajamske nastupe te je tako najuspješnija trenerica za sajamske nastupe na njemačkom govornom području.**
- kao *Key Account Manager* izlagala je već 1989. godine na CebIT-u
- direktorica prodaje od 1989. do 1996. za softversku tvrtku koja je kotirala na burzi
- od 1997. godine vlasnica je tvrtke **Akademie escolar**
- surađuje s klijentima svih profila: od A kao Allianz do Z kao ZF
- surađuje sa svim velikim izlagačkim kućama (Reed, sajam Frankfurt, Nürnberg, Köln, Düsseldorf itd.)
- posebnu je suradnju ostvarila s AUMA i DFV
- udana je, majka jednoga sina, živi u Darmstadt

AGENDA

- 10:00 Dobrodošlica, pozdravna riječ
Kratko upoznavanje učesnika
- 10:15 - 12:00 Nove informacije: sajamovi u 2019. godini
Quo vadis marketing, mjesto sajmova u
marketing mix-u
Ciljevi sajamskog nastupa
Organizacija prije, za vrijeme i nakon sajamskog
nastupa
- 12:00 – 12:45 Pauza
- 12:45 - 14:30 Štand kao učinkovit alat za branding
Profesionalna prezentacija firme, proizvoda i
usluga
Pojedinačni vs. zajednički štand

AGENDA

14:30 - 14:45	Pauza
14:45 - 15:45	Kako da vas posjetioci upamte Kako biti dobar domaćin na sajamskom štandu Uspješna međunarodna prezentacija poslovanja
15:45 - 16:00	Checklist (popis): važne informacije za dalje pripreme za sajmove
16:00 - 16:30	Diskusija i pitanja Dodjela certifikata

PRVI DIO

Sajmovi u marketing-mixu

- Sajam kao šansa za izvoz/ marketing/ prodaju
- Ciljevi sajma i identifikacija ciljne grupe
- Kako doći do bitnih posjetilaca?
- Animiranje posjetilaca prije sajamskog nastupa putem različitih medija i društvenih mreža

Organizacija prije, za vrijeme i poslije sajamskog nastupa

- Sagovornici, izvori informacija i check-liste za pripremu sajamskog nastupa

DRUGI DIO

Profesionalna prezentacija
firme i proizvoda/uluga

- Kako primijeniti moto sajma: od cateringa preko reklame
- do poklona za goste
- Sajamski štand kao vizit-kartica firme
- Izbor eksponata i privlačenje pažnje jer "manje je više,,
- Izbjeći greške i učiti od boljih
- Primjeri, trendovi i praktična primjena

Za i protiv pojedinačnog odnosno zajedničkog štanda

- Veličina i budžet sajamskog nastupa

TRECI DIO

Zaposlenik na sajamskom
štanu kao ljubazni domaćin

- Aktivnost umjesto pasivnosti, oslovljavanje posjetilaca na sajmu
- Komunikacija bez riječi ili što Vam posjetilac zaista kaže
- Ophođenje sa stranim posjetiocima
- Kulturne razlike i različite kulturolosge dimenzije
- Ponašanje u različitim situacijama npr. bez posjetilaca na vlastitom stanu



HVALA

Ostanite snama u kontaktu



https://twitter.com/escolar_fair



<https://www.facebook.com/AkademieEscolar/>



https://www.instagram.com/Akademie_escolar/



www.youtube.com/user/escolarFAIR



info@escolar.de



www.escolar.de/FEEDBACK

Copyright

Pridajemo važnost autorskom pravu. Strogo je zabranjeno svako umnozavanje. Svi logotipi su intelektualno vlasništvo brendova / firmi i smiju se koristiti samo u skladu s propisima.

Misli, ideje, prijedlozi etc. koji su predstavljeni u ovoj prezentaciji su intelektualno vlasništvo firme zoom marketing (Darmstadt, Njemačka) i tretiraju se u skladu sa vazecim autorskim pravom.

Primjena predstavljenih ideja zahtijeva prethodni ugovorom regulisan dogovor sa vlasnikom prava. Umnozavanje sadržaja, cjelokupnog ili samo dijelova, kao i distribucija trecim licima strogo se zabranjuje.

Primalac ovog sadržaja odgovara za neovlasteno korištenje ili distribuciju sadržaja trecim licima te za iz toga proistekle stete. Primalac sadržaja potvrđuje primanjem sadržaja da ce povjerljivo postupati sa u tekstu sadržanim idejama i prijedlozima.