

Z PORADNIKA: „Jak wystartować z promocją kobiecych pasji/biznesów w realu”

10 rzeczy, o których warto pamiętać przygotowując się na spotkanie z klientami / uczestnikami warsztatów w REALU.

1. Warto dać uczestnikom kreatywny gadżet z wizytówką (zakładka do książki z cytatem, breloczek, przepis na firmowym papierze, bon, hasło rabatowe, karnet, itp.)
2. Warto zebrać kontakty, by wysłać podsumowanie, podziękowanie.
3. Warto zaprosić uczestników na kolejne spotkanie (dobrze znać termin)
4. Warto pokazać, powiedzieć, że cieszy się ze spotkania i że doceniacie, że ktoś tu jest i że szanujecie jego osobę i czas.
5. Warto zbierać opinie, prosić o komentarz, zapytać, czy jeszcze coś go interesuje, chciałby zgłębić jakiś temat bliżej.
6. Warto zaprosić do polubienia strony na Facebooku, do zapisania się na newsletter.
7. Warto mieć rollup albo coś, co nas utożsamia z marką (np. koszulka, identyfikator)
8. Warto mieć schludny wygląd i stoisko.
9. Jeśli odpowiadamy za grupę, warto zadbać o przedstawienie się poszczególnych osób oraz o integrację grupy.
10. Warto dokumentować wydarzenia w realu – fotografie, video.