

NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY
**PRZED ROZPOCZĘCIEM
TARGÓW**

Brak ustalonych celów



Źle wybrane targi/rynek. Zbyt późne zgłoszenie udziału



Brak jasno określonego planu promocji oraz planu udziału



Brak szczegółowej listy umówionych spotkań podczas targów



Zaniedbanie szkoleń personelu



NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY
**W CZASIE TRWANIA
TARGÓW**

Brak realizacji zaplanowanych spotkań



Brak sporządzenia notatek po spotkaniu wg wizytówek



Brak zaangażowania w wydarzenie, unikanie kontaktu



Brak zbierania opinii na temat firmy, produktów, stoiska oraz materiałów



Mało profesjonalne przygotowanie pracy stoiska targowego



NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY

PO UDZIALE W TARGACH

Brak analizy przeprowadzonych spotkań



Brak analizy zebranych opinii na temat firmy, produktów



Brak dodania danych wg wizytówek do CRM



Brak follow up po spotkaniach, przesuwanie terminu potargowego kontaktu



Rezygnacja z oceny udziału w targach, brak oceny ROI, brak zgłoszenia na kolejną edycję

