**ЛЕКЦИЯ 36**

**Тема:** Виртуальные выставки, как средства продвижения ПП. Покупательская конференция.

**Цель:**  понять для чего и в каких случаях применяют виртуальные выставки. Научиться снимать видео обзоры ПП

визуализации вашего ПП ***Важно не то на что вы смотрите, а то что вы видите» — Генри Дэвид Торо***

ЕСЛИ У НАС НЕ БОЛЬШОЙ БЮДЖЕТ И У НАС НЕТ ЛИШНИХ КАДРОВ НА ПРОВЕДЕНИЕ АКЦИЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, НЕТ ДЕНЕГ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СКИДОК И ОПЛАТУ ПОМЕЩЕНИЯ, ПРЕЗЕНТАЦИЮ МЫ ТОЖЕ ПРОВЕСТИ НЕ МОЖЕМ, НЕТ У НАС СРЕДСТВ, КАДРОВ СВОБОДНЫХ И ВРЕМЕНИ🡺 *НА ВЫРУЧКУ НАМ ПРИХОДИТ МЕТОД ВИРТУАЛЬНЫХ ВЫСТАВОК*

Что такое виртуальные выставки? Это электронные выставки в интернете.

такие выставки уже существуют. Они не заменяют обычных, реальных, но дополняют их и расширяют их клиентскую базу, но и как вариант когда нет бюджета на проведение в живую.

Создаешь выставочную платформу или арендуешь у других представителей. **ВИРТУАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА** – это публичная демонстрация в сети Интернет с помощью средств веб-технологий виртуальных образов специально подобранных и систематизированных произведений печати и других носителей информации

***Виртуальные выставки на платформе*** Expo-Online.Center позволяют  выгодно представить информацию о компании,  продукции и услугах, которые она предлагает, эта информация доступна широкому числу потенциальных клиентов, так как ее легко найти в поисковых системах по популярным запросам.

То место где мы арендуем онлайн канал связи для презентации своего продукта.

**Этапы создания онлайн выставки продукта:**

1. *Регистрируетесь на то платформе, где будете выставляться*
2. *Вы арендуете место на международной выставочной платформе(*оплата услуги*)*

Вам предоставляется место и БД клиентов от выставочной платформы

1. *Подаете заявку на участие(указываете срок вышей выставки(дату, время))*
2. *Указываете информацию о выставке*

(о чем она(Инструменты разработки для Unity))

1. *Сотрудники компании подготовляют презентацию услуги или продукта к нужной дате:*
   1. Стандартная презентация
   2. Выставочный экспонат ПП
   3. Видео ролик
   4. Макет товара
   5. Сам продукт
2. *В срок онлайн выставки, открывается онлайн канал связи с клиентами на указанный вами срок*

В онлайн трансляции вы рекламируете свой продукт, в живую отвечаете на вопросы и обмениваетесь контактами с потенциальными клиентами, рассказываете где можно приобрести продукт и за какую стоимость)

1. *Выставочная платформа в свою очередь, принимает заявки потенциальных клиентов на участие в вашей выставке*
2. *Заключает с вами контракт на какой срок ваша выставка будет находится открытой для их базы клиентов*
3. *По завершению срока контракта ваша презентация удаляется с портала*

*Внимание! для вас запись предоставляется онлайн запись трансляции вашей конференции, вы можете эту трансляцию вывесить на вашем сайте еще для привлечения клиентов.*

**У выставок в Интернете есть три главные черты:**

1) быстрота распространения информации;

2) интерактивность;

3) совмещение разных видов информации.

Очень часто в рамках реальной выставки проходят видеоконференции, телемосты и т.д. Интернет активно используется как самое дешевое из всех имеющихся и надежное средство коммуникации.

**услуги платформ электронных выставок:**

1. освещение деятельности выставки, адресованное целевой аудитории;

клиентам рассказывают про ваш продукт и деятельности вашей фирмы

1. постоянная поддержка и обновление информации;

обновление информации о вас как клиента

1. разработка качественного современного дизайна виртуального стенда;

стенды для заднего и переднего плана украшения вашей презентации (маленькая комната)

1. организация каталога участников выставки;

предоставляют БД клиентов

1. создание информационной службы, сопутствующей тематике выставки, — новостная структура, конференции, доски объявлений, системы поиска информации;

вам предоставляют в аренду услуги поиска инфы, конференции, новости по теме

1. проведение плановых рекламных кампаний (баннерная реклама, П-рассылка, анонсирование сайта в поисковых системах);

вас рекламируют у себя на портале

1. осуществление деловой переписки через Интернет;

вы общаетесь с клиентами через их чаты и каналы связи

1. подготовка и анализ статистики посещений электронного стенда.

Вам предоставляют статистику просмотров вашей конференции и инфу о них

Таким образом, *электронная выставка обеспечивает*: рост международной популярности выставки; привлечение новых клиентов; положительное влияние на имидж участников; автоматизацию работы с клиентами: создание уникального интернет-ресурса — базы данных; привлечение целевой аудитории; создание персональных страниц с индивидуальными настройками и возможностью удаленного управления персональным электронным представительством; выработку эффективной маркетинговой полигики по продвижению выставочного бизнеса.

Есть у онлайн-выставок и свои отличительные преимущества, которых традиционные выставки лишены.

**Достоинства** Онлайн выставка (виртуальных выставок):

1. **Простота участия**. Принять участие в онлайн-выставке просто, нужно лишь подготовить и разместить информационные материалы о компании.

Приехать, к примеру, из Китая, на выставку в Украине или Германии, да еще с продукцией, - задача не из легких.

1. **Экономичность**. Участие в онлайн-выставке могут себе позволить компании любого уровня, так как затраты не сопоставимы с поездкой в другой регион или страну.
2. **Доступность в режиме 365/7/24**. действующие выставки доступны для посещения в любое удобное для потенциального покупателя время.
3. **Широкое покрытие**. Информация Участника онлайн-выставки доступна из любой точки мира где есть Интернет.
4. **Широкие возможности**, включая поисковое продвижение, проведение вебинаров, партнерские программы и реклам продуктов.

**ПОКУПАТЕЛЬСКИЕ КОНФЕРЕНЦИИ**

Это метод получения мнения клиента о своих услугах или товаре, при этом используют запись в виде ролика или фото клиента с товаром и его отзывом, что бы в дальнейшем использовать мнение клиента, как рекламу своего продукта

**Конференции покупателей** в магазинах или через онлайн связь проводятся в основном для того, чтобы получить отзывы покупателей об ассортименте и качестве товаров, имеющихся в продаже. Конференции обычно завершают выставки-продажи товаров.

Во время конференции слушаем мнения и пожелания клиентов для компании или его продукции по его развитию, а предприниматель в свою очередь рассказывает какие меры уже приняты по поводу какой либо проблемы или в дальнейшем примутся.

**Смысл** *покупательской конференции* На конференции заслушивается доклад руководителя торгового предприятия о мерах, направленных на улучшение качества и расширение ассортимента товаров, представленных на выставке, высказываются претензии к промышленности, докладывается о работе, проводимой фирмы по улучшению обслуживания покупателей.

Представители промышленности сообщают о том, что делается предприятиями по выполнению замечаний и пожеланий покупателей, высказанных ранее, какие мероприятия будут проведены в будущем по улучшению качества выпускаемых изделий. Высказывают свои замечания и пожелания покупатели.

*После конференции администрация магазина обобщает материалы обсуждения, а также результаты опроса, проведенного с помощью анкет, и использует полученные данные для оперативной работы и составления заявок и заказов промышленности.*

**Контрольные вопросы**:

1. Что такое виртуальная выставка
2. Назовите этапы создания виртуальной выставки
3. Какие черты имеет интернет выставка
4. Какие услуги предоставляют платформы интернет выставок
5. Достоинства онлайн выставок
6. Что такое покупательская конференция

**Список использованных источников:**

1. Государственный стандарт Российской Федерации. Информационная технология. Сопровождение программных средств
2. Основы маркетинга учебное пособие Суркова Е.В.
3. <https://studfiles.net/preview/5593893/page:11/>
4. <https://www.survio.com/ru/shablony-oprosov>
5. <http://www.aup.ru/books/m99/7_9.htm>
6. https://www.emagazin.info/ru/video-obzor