

Мобильные стенды, штендеры

Объемы продаж напрямую зависят от успеха рекламной компании. Одним из наиболее эффективных способов одновременно оповестить большое количество людей — провести презентацию товара на достойном уровне.

Как провести мини презентацию?

1. Выбрать место и время проведения рекламной акции.

Для проведения небольших презентаций лучше всего подходят торговые центры. Во-первых, в торговых центрах всегда много людей из различных социальных слоев населения, а значит при правильном оформлении интерес к рекламной точке обеспечен. Во-вторых, внутри торговых центров люди чувствуют себя комфортно, они изначально настроены на покупку, поэтому презентацию они воспримут благосклонно. Наиболее успешны презентации проводимые в выходные дни.

2. Правильно установить и оборудовать торговую точку.

- В обязательном порядке [установить мобильный стенд](#) . Без него презентация товара практически невозможна. Очень важно выбрать правильное место для установки **стенда**

. Рекомендуется

ставить мобильный стенд

таким образом, чтобы возле него проходило большое количество людей, вдоль проходов. Однако ни в коем случае не следует перегораживать проход, у многих людей это вызовет агрессию и презентация превратится в перепалку. Оптимальное место для установки мобильного стенда в торговом центре — у выхода , в теплое время года стенд можно ставить на улице возле входа.

- Очень важно правильно оформить мобильный стенд. В обязательном порядке следует разместить красочную вывеску, заметную издали. Сам стенд должен быть оформлен в соответствующем стиле. Простой способ красиво оформить мобильный стенд — оклеить пленкой, на которую предварительно нанести изображения методом широкоформатной печати.

- Желательно на подходах к **мобильному стенду** установить вспомогательные рекламные элементы, например

[штендеры](#)

, на которых помимо рекламной информации можно нанести стрелку указывающую на мобильный стенд. Если есть возможность то можно периодически оповещать покупателей торгового центра о проводимой рекламной акции по громкой связи.

- Для того чтобы потенциальные покупатели могли получить более полную информацию о товаре или услуге, нужно поставить возле мобильного стенда стойки для печатной продукции с красочными листовками. В крайнем случае, листовки можно разложить на прилавке. Это очень важно, так как забирая листовку с собой, человек надолго запомнит рекламируемый товар и с большой вероятностью приобретет именно его.

- Правильно подготовить прилавок. В обязательном порядке на прилавке помимо всевозможной печатной продукции должен находиться предлагаемый товар, чтобы клиенты смогли увидеть его в живую и даже потрогать его руками.

3.Подготовить персонал.

Во многом успех презентации зависит от подготовки персонала. Поэтому нужно:

- обеспечить персонал фирменной одеждой с эмблемами компании и изображениями товара. К примеру, яркий макияж или изобилие украшений будет привлекать к себе излишнее внимание потенциальных покупателей, заставляя их забыть о цели презентации. Что в конечном итоге отрицательно скажется на успехе рекламной компании.

- четко объяснить персоналу их обязанности. Желательно перед проведением несколько раз провести репетицию. Очень важно, чтобы обслуживающий персонал умел пользоваться оборудованием и владел необходимым минимумом информации о товаре. А не просто читал текст с листовки.

- восприятие клиентов во многом зависит от профессионализма представителей компании. Поэтому к подбору участников презентации следует подходить ответственно.

Презентация — достаточно сложное и волнительное мероприятие. Как правило, успех приходит с опытом. Поэтому не стоит распыляться, пытаться использовать максимум средств и большое количество рекламного оборудования. Действовать нужно согласно заранее составленному графику, однако при этом также следует вносить некоторые коррективы, учитывающие настроение аудитории.