

Travekos 10 råd till en digital utställare

(råden är i många fall användbara även i fysiska möten)

1. Skapa **events** i montern. Tidsatta med tydliga intressanta ämnen. De ska vara korta så att deltagaren upplever att de inte tar för mycket tid från annat. I de flesta digitala plattformar fungerar detta eller kan läggas till som en extra tjänst.
2. Finns möjligheten att bli sponsor och ha ett **seminarium i det vetenskapliga programmet** så överväg det noga. Det har visat sig mycket effektivt och lockar betydligt fler än annars att besöka din monter.
3. **Förarbetet** med att informera om att ni är på plats i dina nätverk och via era sociala medier är alltid viktigt men nu när ni ska delta i en digital monter så är det **ett måste**. Handen på hjärtat: hur har ni skött detta inför de fysiska kongresserna? Vi talar inte om ett pliktskyldigt nyhetsbrev eller inlägg på Facebook. Vi talar om flera kommunikationstillfällen och framför allt så **måste era säljare kontakta alla sina kunder** i kongressens målgrupp personligen och bjuda in dem till montern.
4. **Förboka möten** ska man alltid göra men få gör det. De kommer ju förbi i alla fall... Det gäller att skapa trafik i montern. Deltagare som kommer in ser varandra i de flesta systemen. Säkra kvalitativa möten. Ibland finns det mötesbokningssystem i teknikplattformen. Ofta kan bara deltagaren boka möte med utställaren och inte tvärt om. Se till att ni lägger in era tillgängligheter men lita inte på att ni ska få en massa besöksbokningar den vägen. Ni måste göra jobbet.
5. Ha **inte för många budskap** i montern och i er kommunikation. Det ska man alltid tänka på men det blir ännu viktigare när det är digitalt. Besökaren tittar in och måste snabbt kunna ta till sig det ni vill att de ska ta till sig och för att de ska stanna upp och ta kontakt.
6. Tro inte att någon kommer stanna länge och vilja prata. Man vill vidare. Om ni behöver mer tid för samtal så **ha som strategi att boka egna videomöten** efter kongressen med de som är intresserade. Det kommer besökarna att uppskatta. Och ni kan göra ett bättre jobb när ni träffar dem.

7. **Var superaktiv i montern!** Alla system har en monterchatt och i de flesta ser ni vem som kommer in i er monter. Kontakta dem via chatten på en gång med en samtalsöppning som inte går att svara NEJ på. Det betyder att monterchatten måste vara bemannad under alla öppettider.
8. Det finns nästan alltid en **deltagarlista där man hittar alla deltagare** som godkänt att synas där. Den har ni tillgång till. Sätt era representanter på att gå igenom förteckningen och leta upp intressanta potentiella kontakter och kontakta dem på chatten för att boka möten.
9. Den digitala plattformen öppnas ibland några dagar innan själva invigningsdagen och ligger sedan alltid öppen en period efter. **Hur vill ni synas innan och efter** när ni inte kan vara på plats som under själva genomförandedagarna? Hur får ni monterbesökarna **att vilja kontakta er**. Svarar ni genast om de gör det?
10. Bemanning i montern. Oftast kan alla som ska vara era representanter i montern **lägga upp sin egen profil** med foto mm. Se till att de gör det. Det ser bra ut och är en **imagefråga**. Ha en tydlig bemanningsplan och se till att det framgår vilka som är tillgängliga när. Titta i programmet när det är pauser eller speciella ämnen som berör era målgrupper. Det kan styra er bemanning. Överbemanna inte.

Stort lycka till med ert deltagande!