



**10 ШАГОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ В  
ВЫСТАВКЕ**

## 3 СЕКУНДЫ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ

Иногда бывает затруднительно сконцентрировать внимание участников среди большого числа компаний.

**Дизайн стендаДолжен отражать вашу сферу деятельности:** ключевые слова, список товаров и услуг. Таким образом с первого взгляда будет понятно, чем занимается ваша компания.



## ЯРКО ВЫРАЖЕННОЕ УТП НА ПЕРВОМ ПЛАНЕ

Уникальное торговое предложение (**УТП**) на стенде помогает привлечь вашу целевую аудиторию.

Выделите основные моменты, на которые вы бы обратили внимание как клиент.



## ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

**Что ценного предлагает ваш проект для клиентов? Чем вы отличаетесь от ваших конкурентов?**

Проанализируйте ответы на эти часто задаваемые вопросы по каждому из ваших конкурентов.



## СПЕЦИАЛИСТ НА СТЕНДЕ



Обязательно пригласите на ваш стенд **высококвалифицированного сотрудника**, который сможет ответить на любые, даже самые сложные вопросы о продукте вашей компании.

Вероятность долгосрочного делового сотрудничества значительно выше, когда ваши клиенты получают точные ответы.

## ПОДЧЕРКНИТЕ СВОИ ДОСТИЖЕНИЯ И КЛЮЧЕВЫХ КЛИЕНТОВ



Предоставьте **успешные кейсы**, чтобы подтвердить ваш уровень экспертизы. Например, укажите известные компании-клиентов, с которыми работаете, экспертов в вашей команде.

Используйте все имеющиеся ресурсы, чтобы опередить конкурентов.

## ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕСКОЛЬКО СПОСОБОВ ОБМЕНА КОНТАКТАМИ



Часто случается, что визитки заканчиваются уже в первый день при участии в крупных и высококлассных мероприятиях.

Обязательно продумайте альтернативные методы обмена контактами, например, QR-код на стенде, NFC и другие способы.

## ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В ОНЛАЙН

**Официальное приложение для нетворкинга** поможет вам найти целевую аудиторию участников. Как спонсор, вы можете максимально эффективно использовать это приложение.

Используйте фильтры для поиска потенциальных клиентов, общайтесь, планируйте встречи и приглашайте участников на свой стенд.

Для этих целей Blockchain Forum 2026 разработал собственное инновационное приложение Blockchain Forum.



Приложение начнет свою работу за 2 недели до форума. Доступ будет направлен на почту, которую показывали при покупке билетов.

## СОСТАВЬТЕ СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

Не бывает «слишком много подготовки».

Настоятельно рекомендуем вам составить список вопросов для оценки уровня интереса клиентов к вашему проекту. Это поможет вам не тратить время на людей, которые «просто любопытны», и сосредоточиться на потенциальных клиентах.



## РАСПОЛОЖЕНИЕ СТЕНДА



Расположение стенд – одно из самых важных факторов.

Места с наибольшим потоком посетителей: центральная зона, вход и выход, Promminer Stage, Insight Stage, бренд-волл, VIP Lounge, зона регистрации, Coffee Lounge и зоны рядом с туалетами.

## КЛАССИФИЦИРУЙТЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ВО ВРЕМЯ ФОРУМА



**Классифицируйте потенциальных клиентов,** которых вы нашли, по трем категориям: горячие, теплые и холодные.

Свяжитесь с горячими клиентами в первую очередь, затем переходите к теплым и холодным.

Старайтесь заключать сделки прямо на форуме. В противном случае, даже вскоре после мероприятия, вы рискуете упустить большинство контактов.

Нажмите на кнопку "**Спонсорство**", чтобы изучить варианты спонсорского участия в форуме.

[СПОНСОРСТВО](#)

[САЙТ](#)