



INNAN KONFERENSEN

”Skapa ett personligt anslag”

- **Fundera på syftet med ert deltagande som utställare** - Varför är ni med och vad vill ni uppnå? Tänk till kring materialet ni vill visa och vad som kan fånga deltagarnas intresse. Begreppet ”less is more” är än viktigare när vi jobbar digitalt.
- **Jobba med er utställarsida** - Skriv kortfattade texter och lägg gärna upp bilder, videos och dokument. Som deltagare vill man snabbt och enkelt få en överblick av vad ni erbjuder och hitta era kontaktuppgifter.
- **Presentera er på ett kort och tydligt sätt** - så att man som besökare direkt kan se vilka ni är och vem som ansvarar för respektive område hos er. Det gör det mer personligt än att bara kommunicera med ett anonymt företag.
- **Gör det enkelt för konferensdeltagarna att få kontakt med er** - Berätta i förväg för både kunder och potentiella kunder att ni är med på mässan så att ni skapar ett intresse för er monter innan.

UNDER KONFERENSEN

”Fånga deltagarens uppmärksamhet och bli en del av innehållet”

- **Testa tekniken innan** – Se till att du och dina kollegor har koll på hur app och plattform funkar. Testa att göra ett besök på er sida, interagera med dina kollegor via chatten, testa videolänkar om ni planerar att ha ett virtuellt mötesrum.
- **När konferensen startar** – Var med och ha koll på vad som händer i programmet. Svara på eventuella frågor som kommer från deltagare i er chatt. Det är lika viktigt i en digital monter som på en fysisk mässa att ni uppmärksammar besökarna.
- **Fördela arbetsuppgifterna** - Det är viktigt att snabbt svara i textchatten och att allt löper på om ni har förbokade digitala möten eller presentationer.
- **Engagera deltagarna i pauserna** - Skapa mingelmöjligheter precis som det finns möjlighet att mingla på en fysisk mässa. Anordna tävlingar eller annat som engagerar och lockar deltagarna.
- **Var aktiv i konferensens aktivitetsflöde** - Häng med och kommentera det som pågår på plattformen. Ge din synvinkel på det som händer och relatera det gärna till det ditt företag arbetar med. Det skapar intresse och driver trafik till dig som utställare.

EFTER KONFERENSEN

”Följ upp dina besök med ett personligt meddelande”

- **Använd statistiken du får på plattformen** - Håll koll på vilka personer ni interagerat med under konferensen och skicka ett personligt meddelande efter konferensen. På plattformen kan du se deltagarnas profil, vilket företag de jobbar på, titel osv.
- **Följ upp potentiella leads** - Precis som på en fysisk mässa är efterarbetet lika viktigt som deltagandet på plats. Fördelen med det digitala formatet är att du på kort tid kan träffa många deltagare.