

Yurtdışı fuara ziyaretçi kontrol listesi

Konu	Fuardan xx ay önce/sonra	Sorumlu	Son tarih (Fuar tarihine göre belirlenir)
Başlangıç noktası			
Sergilenecek ürünlerin ithalat durumunu araştır	12 - 9 ay		
Fuarla ilgili hedefleri belirle:	12 - 9 ay		
Ülke distribütörlüğü almak	12 - 9 ay		
Sektördeki yeni teknolojileri görmek	12 - 9 ay		
Piyasadaki rekabet durumunu araştırmak	12 - 9 ay		
Yeni ürün geliştirmeleri tanımak	12 - 9 ay		
Piyasadaki ürün tasarım ve yelpazesini araştırmak	12 - 9 ay		
Daimi edarikçilerle ilişkileri güçlendirmek	12 - 9 ay		
Yeni tedarikçi/üretici kontağı toplamak	12 - 9 ay		
Fuarın genel etkisini araştırmak	12 - 9 ay		
Alım yapmak	12 - 9 ay		
Konuna göre en uygun fuarı bölgeni seç	12 - 9 ay		
Uygun fuarı seç	12 - 9 ay		
Pazar ve fuarla ilgili bilgi topla	12 - 9 ay		
Ulusal ve yerel yönetimlerden gelecek teşvik durumunu araştır	12 - 9 ay		
Fuara ziyareti için ayrılacak bütçeyi ve personeli belirle	12 - 9 ay		
Planlama	9 - 6 ay		
Şirket içinde fuar sorumlusunu belirle	9 - 6 ay		
Fuara giriş kartı talebini ilet	9 - 6 ay		
Seyahat planlamasını yap	9 - 6 ay		
Hazırlık	6 - 3 ay		
Fuar'a katılacak şirketlerin listesini gözden geçir	6 - 3 ay		
İlgili standların yerlerini belirle	6 - 3 ay		
Konuşulacak konuları/soruları belirle	6 - 3 ay		
Ziyaretçi olarak katılacak personeli belirle	6 - 3 ay		
Fuar yerinde irtibata girilecek kişi/mercileri belirle (Elçilik, ticaret odası vs.)	6 - 3 ay		
Seyahat planlaması: Uçak biletleri, otel rezervasyonu, vizeler, aşı	6 - 3 ay		
Fuarın olacağı ülke ve insanıyla ilgili bilgi edin	6 - 3 ay		
Son yapılacaklar	3 - 1 ay		
Planı ve hazırlıkları gözden geçir	3 - 1 ay		
Ulaşım ve konaklama rezervasyonlarını kesinleştir	3 - 1 ay		
Şirket içinde seyahat tarihlerini duyur	3 - 1 ay		

Fuar'da görevli personelin görevlerini duyur	3 - 1 ay		
Fuar esnasında			
İlgili standları ziyaret et			
Hazırlanan soruları sor ve not al			
Sergilenen ürünleri detaylı incele ve fotoğraf çek			
Potansiyel tedarikçiler/üreticilerle irtibata geç			
Personelin görevlerini takip et			
Fuardaki aktiviteyi incele (fuara katılan müşteri yelpazesi, katılımcıların yapısı, ziyaretçilerin kalitesi, rakiplerin durumu)			
Alım görüşmeleri yap			
Günlük rapor tut			
Fuarın son gün yapılacaklarını belirle			
Fuar sonrası takip ve değerlendirme			
Alınan notları değerlendir			
Potansiyel tedarikçi/üreticilerle temasa geç, geri bildirim yap			
Belirlenen hedefleri değerlendir			
Fuarla ilgili ortaya çıkan genel sonucu çıkar			