

# Why Exhibitions?

## Exhibitions constitute an essential ingredient in a company's marketing mix

An exhibition is the only marketing medium that allows you to:

- Meet face to face with your target audience
- Launch and introduce new products to the market
- Generate local and foreign sales leads
- Perform informal market research
- Build and maintain relationships with potential and existing clients
- Build and reinforce your brand and image in the market
- Generate new business
- Get to know your competitors up close and personal.

All under one roof!

## Facts and Figures

- 83% of all visitors to a trade event have the authority to purchase or are a decisive influence in the purchasing decision of the company
- 72% of trade event visitors intend to make a purchase either at the event or in the near future
- 54% of visitors come specifically to get introduced to new products and services
- 48% of visitors come for information
- 40% of visitors attend exhibitions to keep up to date with technology
- 15% of visitors attend exhibitions to make business contacts

“Promote,  
Launch, Sell”



“المعارض هي المكان الأنسب  
لتحقيق أهدافك التجارية الأساسية  
ولبناء وتقوية أسس نجاحك، حيث  
تلتقي مع عملائك وجهاً لوجه”



“Exhibitions are the best place to  
achieve the main goals of your  
business and to build & strengthen  
the basis of your success because  
it's where you personally meet  
your clients”



“رؤج، إطرَح،  
اتمم البيع”



“Exhibitions make your business grow  
faster paving your way to success.”



“قيِّم، اعرف،  
تفاعل”



“المعارض تسرع نمو أعمالك  
ممهدّةً بذلك طريقك للنجاح”



“Evaluate, Learn,  
Communicate”



## لماذا المعارض؟

### المشاركة في المعارض هي وسيلة أساسية في المزيج التسويقي لأي شركة

المعارض هي الوسيلة التسويقية الوحيدة التي تسمح لك ب:

- لقاء عملائك المستهدفين وجهاً لوجه
- إطلاق والتعريف بمنتجاتك الجديدة
- توليد مبيعات محلية وخارجية
- القيام بدراسة السوق
- بناء وتوثيق العلاقات مع الزبائن المحتملين والحاليين
- بناء وتعزيز صورة شركتك وعلامتك التجارية في الأسواق
- توليد أعمال وصفقات جديدة

كل ذلك تحت سقف واحد!

### إحصائيات وحقائق

- 83% من زوار المعرض التجاري لديهم القدرة أو التأثير على إتخاذ قرار الشراء
- 72% من زوار المعارض التجارية يقومون بعقد صفقات شراء إما أثناء فترة المعرض أو في المستقبل القريب
- 54% من الزوار يأتون خصيصاً لرؤية الخدمات و المنتجات الجديدة
- 48% يأتون لجمع المعلومات عن المنتجات المعروضة
- 40% يأتون لكي يبقوا على إطلاع على آخر تطورات التكنولوجيا
- 15% يأتون للتعرف على الشركات وممثليها المشاركين بالمعرض