

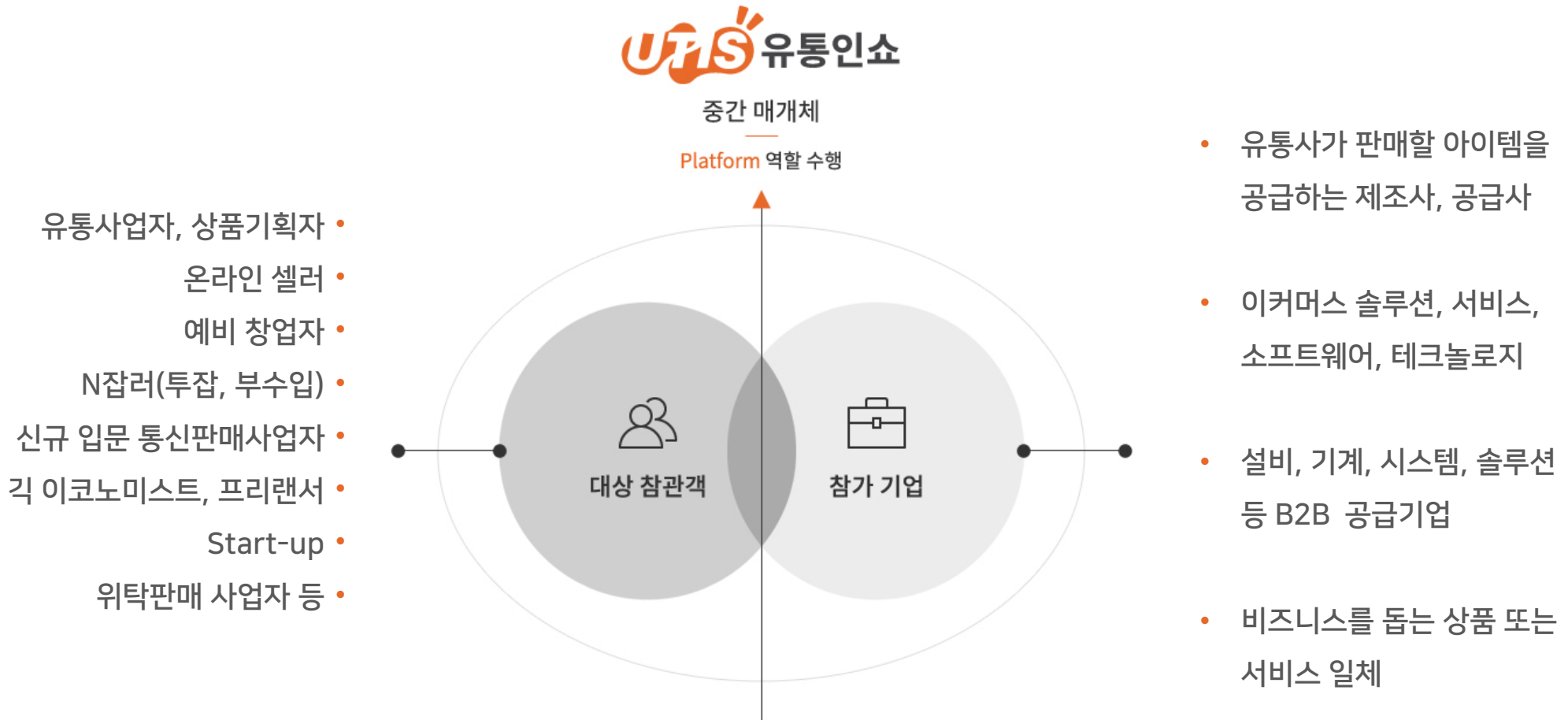
유망고객을 직접 만나는  
가장 확실한 마케팅&세일즈의 기회



[2022 유통인쇼] 200% 활용전략

# 유통인쇼는 '주선자' 입니다

▼먼저, 아래 유통인쇼 대상 참관객이 여러분의 고객 또는 파트너 그룹인지 확인해주세요





# 유통인쇼에서 무엇을 할 수 있을까요?

유통인쇼는 마케팅에 필요한 **시장조사**,  
**상품화 계획**, **선전**, **판매 촉진** 등  
모든 제반 활동을 포괄적으로 수행합니다.

## 시장조사

- 고객과 직접적인 소통을 통해 상품의 반응, 다양한 아이디어 수집
- 경쟁사와 업계의 동향, 최신 트렌드 인지
- 새로운 유망고객(잠재고객) 확인 및 신시장 가능성 조사

## 선전

- 상품의 실물 소개 및 시연
- 브랜드의 긍정적 이미지 전파
- 경쟁 상품과 차별점 어필
- 직접적인 소통을 통한 관계 강화
- 브랜드 각인을 위한 체험 마케팅 진행
- 홍보 PR

## 판매촉진

- 실질적 상품 판매
- 신규 고객 및 판로 확보
- 세일즈 리드(Sales Lead) 창출
- 이벤트, 판촉 행사 진행
- 샘플 배포

## 상품화 계획

- 상품 계획 수립의 근거자료 확보
- 개선점 도출(수정·보완 사항)
- 새로운 상품 및 서비스 테스트





대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

## 정제된 대상 고객과의 직접 대면이기에,

유망 고객을 직접 만난다는  
전시회의 특수성을 이해하고,  
생각을 확장하면 더욱 많은 것을  
얻어낼 수 있습니다



**UTIS** 유통인쇼를 통해 달성 가능한 주요 목표

- 현재의 고객으로부터 세일즈 리드(Sales Lead) 창출
- 새로운 고객 확보로 세일즈 리드(Sales Lead) 창출
- 기업과 상품의 인지도 구축
- 새로운 상품, 서비스 소개
- 언론 홍보 PR
- 새로운 유망고객(잠재고객) 확인 및 신시장 가능성 조사
- 새로운 사업 기회와 신규 파트너 발굴
- 기업 이미지 제고 또는 새로운 이미지로 전환



대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

**이렇게 하면 성과는 더 높아집니다.**

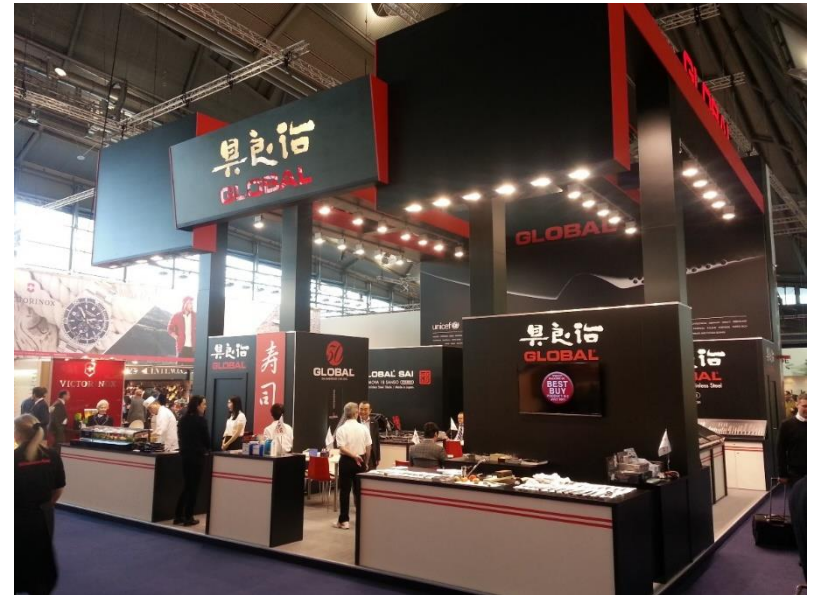
...

## 1. 부스는 광고판입니다. 우리 상품(서비스)의 '컨셉'을 한번에 보여줘야 해요!



한마디로 뭐? 짧은 순간 지나치는 수많은 관람객의 '뭐야?'라는 물음에 한번에 답해야 합니다.

- 부스에서는 시선을 모으고 기억이 오랫동안 지속 될 수 있는 임팩트가 필요합니다
- 컨셉=우리 상품만의 차별적인 가치
- 컨셉은 동기를 자극하고, 이것이 행동으로 이어진다







대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

**이렇게 하면 성과는 더 높아집니다.**

...

## 2. 현장 직원은 서포터즈입니다. 상품(서비스) 특성에 맞는 복장과 전문 지식은 필수!

투입된 직원은  
회사의 얼굴이며  
반드시 교육이  
필요하다

1부스에는 3명이 적절. \*2부스 부터는 (부스 수량 x 1+2)

- 부스 내부에서는 휴대폰, 팔짱, 먹는 행위 등은 철저히 금지
- 참가 목적에 적합한 형태로 운영 되어야
- 유니폼을 입으면 전문적인 느낌을 준다
- 카달로그 등의 상품 소개자료를 무차별적으로 배포하지 않는다.
- 명함을 충분히 준비한다.





대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

**이렇게 하면 성과는 더 높아집니다.**

### 3. 공짜 마케팅을 활용하세요! = 쿠폰, 할인권, 사은품, 즉석복권, 경품, 무료체험 등



고객에게 직접적인 혜택을 제공하는 공짜 마케팅은 브랜드 홍보와, 고객 유치, 제품 판매를 목적으로 단기적인 집객 효과를 극대화시킬 수 있는 효과적인 방법입니다.

- 고객이 꼭 필요로 하는 사은품이 무엇일지 고민하고 품목을 결정하세요
- 고객의 연령, 계층, 브랜드 특성에 맞춰 선정하세요
- 기업의 이미지와 연관시켜 생각하세요







대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

**이렇게 하면 성과는 더 높아집니다.**

## 4. 부스 구성계획의 5단계를 반드시 확인하세요 | Check List

### 1. 주의 끌기

: 부스 인테리어와 참신한 디스플레이로 통행하는 고객의 주의를 끌어 눈과 발을 붙잡아야 한다. 시각적 요소로 흥미를 유도하고 호기심을 자극해야 한다. 호감을 만드는 컬러, 독특한 표현방식, 압도적 퍼포먼스나 조형물을 활용하는 대담하고 도발적인 전략이 필요하다.

### 2. 흥미 자극

의: 진열된 상품과 시연되는 모습, 가격 등에 흥미를 갖게 해야 한다. 경쟁업체 상품과의 차이점, 가치, 우수성을 생생한 시연과 체험마케팅을 통해 전달해야 한다.

### 3. 욕구 구축

: 구매로 연결될 수 있도록 공감을 불러일으켜야 한다. 경쟁업체 제품과의 차이점, 기존 제품에서 개선된 부분, 혁신적인 이슈를 통해 발전된 청사진을 제공해야 한다. 부스의 인테리어, 디스플레이뿐만 아니라 사진이나 이미지, 영상 자료 등을 활용해 직관적으로 파악할 수 있게 하면 좋다. 최근에는 AR, VR도 활용된다.

### 4. 단서 제공

: 상품에 대한 신뢰감을 높여 줄 수 있는 수상 이력, 보도 자료, 연구결과, 도표, 수치, 전문가의 증언 등 의사결정의 정확도를 높이고, 선택을 수월하게 돕는 증거를 곳곳에 드러내거나 상담 과정에서 설명해야 한다.

### 5. 행동 유도

: 결론적으로 세일즈 리드를 창출하든, 명함을 받든, 브로슈어를 챙겨가게 하든, 상담으로 연결하든 특정 행동을 유도해야 한다. 전시회 현장에서 상담 또는 구매한 사람들에게 특권을 부여하는 것도 좋은 방법이다. "천천히 결정하고, 언제든지 연락하세요"가 아니라, 어떻게든 기회를 연결하고 구매를 촉진하기 위해 현장에 방문한 고객에게만 특권을 부여하는 것이다. '언제까지만 유효하다', '수량이 한정되어 있다', '현장 상담 고객으로만 한정한다', '선착순이다' 등등 이러한 메시지는 고객의 행동을 촉진하는 역할을 한다.







대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

**이렇게 하면 성과는 더 높아집니다.**

## 5. 유통인쇼에서 제공하는 광고 패키지를 활용하세요!

01



유통인쇼 관람신청자대상  
홍보뉴스레터 발송

02



유통인쇼 홈페이지내  
업체소개 홍보구좌제공

03



[매거진] 메뉴  
프로모션 소개 페이지 제공

04



유통인쇼 공식 SNS채널  
기업및상품 정보단독 포스팅

05



전시마케팅 실전기법  
전자책 무료제공

06



상품 및 서비스 피칭 기회제공  
(사전 신청 필수)

# 유통인쇼 관람신청자 대상 뉴스레터 광고

유통인쇼 관람신청자+협회 회원사 대상 eDM



유통인쇼 관람신청자(유통사업자)를 대상으로 발송하는 홍보메일로 정확한 타겟팅을 통해 집중적이고 강력한 홍보가 가능한 상품입니다

- 참가기업 기본 1회 노출 - 원하는 링크로 연결 가능
- 2022년 11월, 약 1만 5천 여 모수 예상
- 행사 후에도 뉴스레터 가능





# 유통인쇼 홈페이지 홍보지면 제공

[매거진] 메뉴

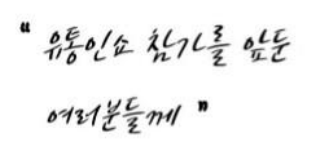







[매거진] 메뉴쪽에도 광고 구좌가 제공됩니다.

- 해당 페이지에는 프로모션 내용, 사은품 및 이벤트 정보 공지용 페이지입니다.

## \* 등록 가이드

1. 썸네일 이미지 (\* 권장사이즈 : 547px X 306px)
2. 기업의 간단 소개, 유통인쇼 현장에서의 프로모션 계획, 사은품 증정 및 이벤트 내용을 블로그형으로 작성 후 전달
3. 홈페이지 링크를 마지막에 넣어서 랜딩을 유도  
(\* 반드시 http:// 혹은 https:// 를 포함한 전체 URL을 입력해주세요.)

 <p>유통인쇼 부스 참가를 앞둔 기업이라...</p> <p>2021-12-07</p>	 <p>전시회를 통해 트렌드를 읽을 수 있다...</p> <p>2021-12-06</p>
 <p>1차 얼리버드 참가문의 쇄도, [2022 ...</p> <p>2021-11-03</p>	 <p>독창적인 부스를 만드는 쉽고 빠른 길</p> <p>2021-10-25</p>
 <p>반드시 알아야 하는 전시회의 작동원리</p> <p>2021-10-25</p>	 <p>전시회? 그냥 제품 들고 나가면 된다고?</p> <p>2021-10-25</p>



# 유통인쇼 공식 SNS 채널 단독 포스팅

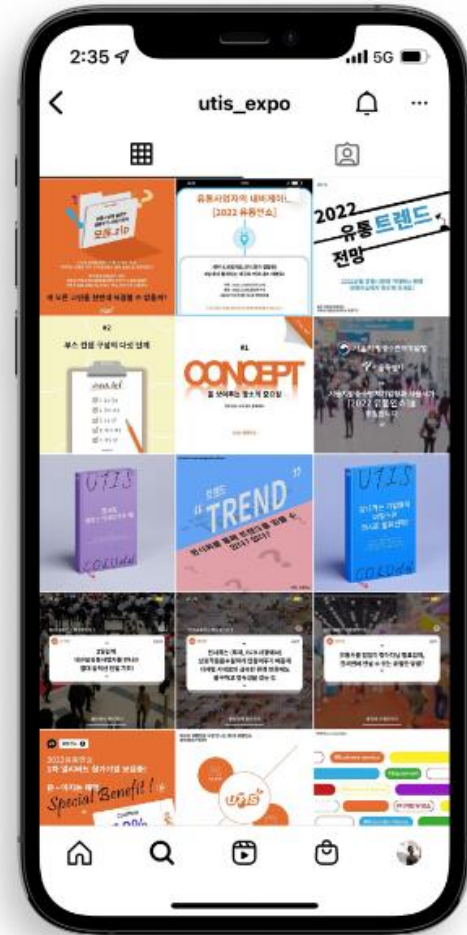
인스타그램+페이스북+블로그 포스팅(소재 제공 필수)



공식 블로그



공식 페이스북



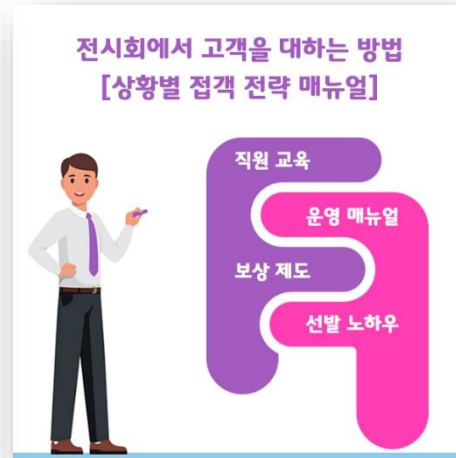
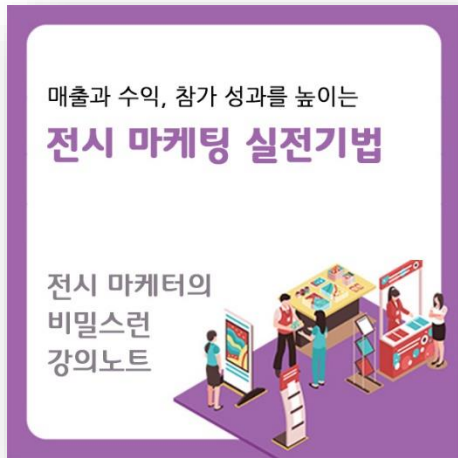
공식 인스타그램

# 전시 마케팅 실전기법 전자책 제공

전시마케팅 가이드북(전자책) 무료 제공(5만원 상당)

'전시 마케팅 기법'부터, '부스 디자인 전략'까지!

전시회 전문 기획자이자, 마케터가 직접 제작한 [실전 기법 패키지]



"본 매뉴얼은 이런 점이 다릅니다"

1. 실제 전시 주최자가 만들어 어디서도 들을 수 없는 전시마케팅 실전 기법, 꿀팁이 총정리 되어 있습니다.
2. 기업인들이 가장 궁금해하는 부스 인테리어, 상품 디스플레이에 대한 전략 기법이 쉽게 설명되어 있습니다.
3. 전시회 참가 과정을 쉽게 정리하고, 각 과정 별 꼭 필요한 핵심 업무를 안내하여 시간과 노력을 줄여줍니다.





## 상품 및 서비스 피칭

사전 신청 기업 제한

- 상품 및 서비스 안내 기회 제공
- 원하는 기업은 반드시 사무국으로 사전 신청 바랍니다.
- 유통인쇼 사무국 : 02-6013-4281





## Sponsorship Guide

온·오프라인을 넘나들며 활약하는 유통인들과, 새롭게 온라인 비즈니스를 시작하는 기업 및 예비 셀러(seller)에게 기술과 트렌드, 통찰력과 비전을 제시할 목적으로 개최되는 온라인 유통산업 전문 비즈니스 플랫폼인 “유통인쇼”

탁월한 전문성을 바탕으로 진행되는 비즈니스 교류의 장인 유통인쇼에서 여러분의 브랜드와 상품을 홍보하세요!



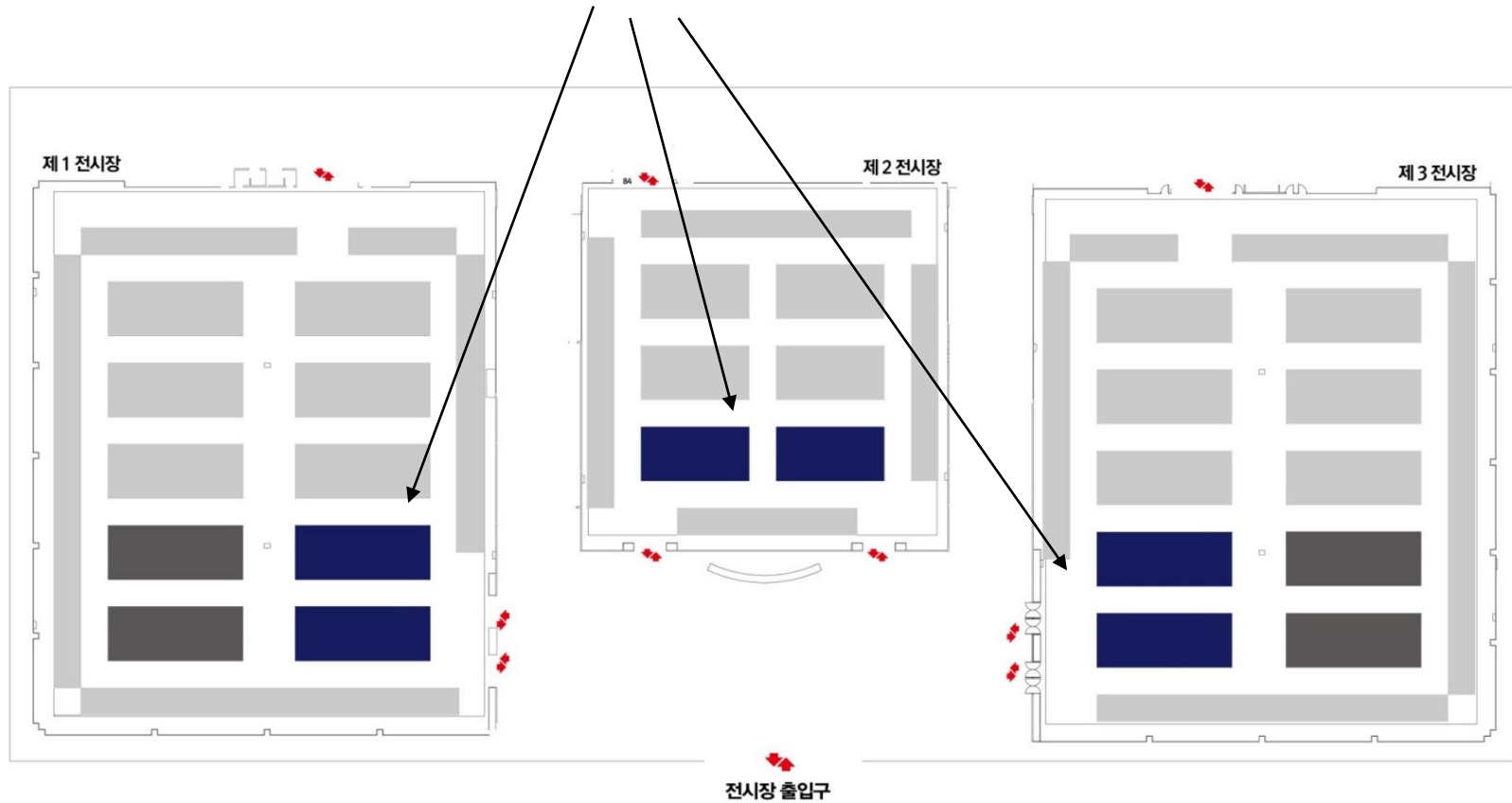
# Sponsorship Guide

스폰서십 프로그램 안내서 및 신청 방법 문의 (유통인쇼 사무국 : 02-6013-4281)

No.	구분	Platinum	Gold	Silver
P-1	스폰서십 비용	20,000,000	10,000,000	5,000,000
P-2	업체 수 제한	1개사	2개사	3개사
P-3	부스 위치 선택	공통 사항 / 계약 즉시 원하는 위치 선택 가능 (*부스 참가비는 별도)		
P-4	전시장 입구 홍보물 / 샘플 배포	0		
P-5	전시장 외벽 현수막 배너	0		
P-6	공식장치물 협찬사 로고 노출	0		
P-7	전시장 내부 천정 배너	0	0	
P-8	전시관 입구 아치형 배너	0	0	
P-9	주차장 가로등 배너	5조	5조	
P-10	자사고객 전용 VIP 무료 출입증 제공	50ea	30ea	
P-11	공식인쇄물 협찬사 로고 노출	0	0	0
P-12	공식사인물 협찬사 로고 노출	0	0	0
P-13	각종 전문지/미디어 광고 시 협찬사 로고 노출	0	0	0
P-14	전시장 입구 포토월 협찬사 로고노출	0	0	0
P-15	공식홈페이지 배너 광고	0	0	0
P-16	뉴스레터 배너 광고	0	0	0
P-17	전시회 기간 내 자유 주차(수시 입출차 가능)	2대 등록	1대 등록	1대 등록

## P-3 부스 위치 선택

부스 참가할 경우 원하는 위치 또는 스페셜 구역 최우선 배치



부스 위치	노출량 높은 위치 최우선 배치	적용 대상	<b>전체 스폰서</b>
-------	------------------	-------	---------------

## P-4 전시장 입구 홍보물 / 샘플 배포

홍보물 또는 샘플 배포 허가 / 지정 구역 내(일정 협의)



샘플 배포

위치 및 일정 협의 후

적용 대상

**플래티넘 스폰서**

## P-5 전시장 외벽 대형 배너 지면 제공



전시장 외벽 배너 광고

5.8\*5m

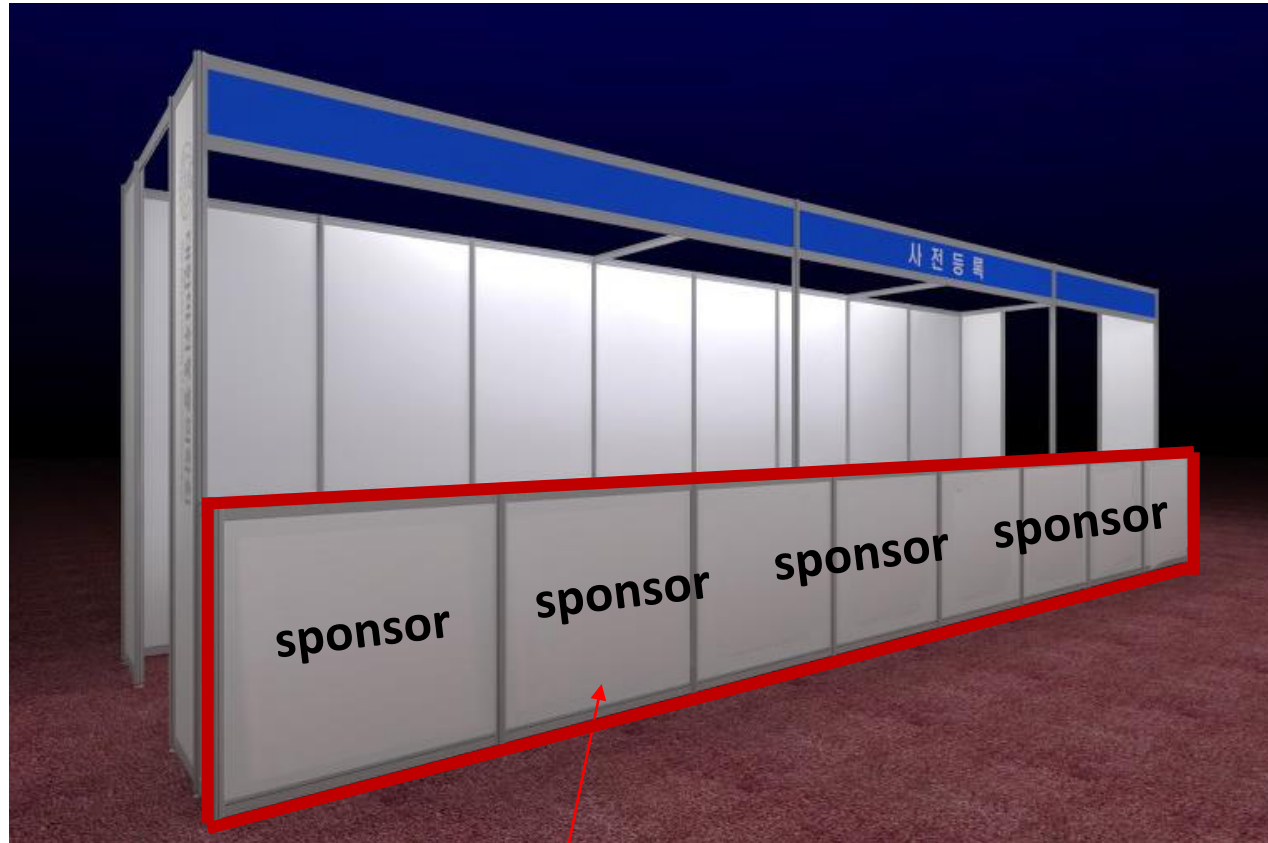
적용 대상

**플래티넘 스폰서**



## P-6 공식장치물 협찬사 로고 노출

전시장 전체 공식 장치물에 스폰서 로고 노출



현장 등록대

하단 로고 노출

적용 대상

**플래티넘 스폰서**

## P-7 전시장 내부 천정 배너 지면 제공

전시장 내부 천정 대형 배너(배너 제작 필수)



전시장 내부 천정 배너

5\*4m / 1.8\*4m / 3\*4m

적용 대상

**플래티넘 & 골드 스폰서**

## P-8 전시관 입구 아치형 배너 지면 제공



전시관 입구 아치형 배너	0.53*2.68m	적용 대상	<b>플래티넘 &amp; 골드 스폰서</b>
---------------	------------	-------	--------------------------



## P-9 주차장 가로등 배너 지면 제공



주차장 가로등 배너

0.6\*2.5m

적용 대상

플래티넘 & 골드 스폰서 각 5매

## P-10 자사고객 전용 VIP 무료 출입증 제공

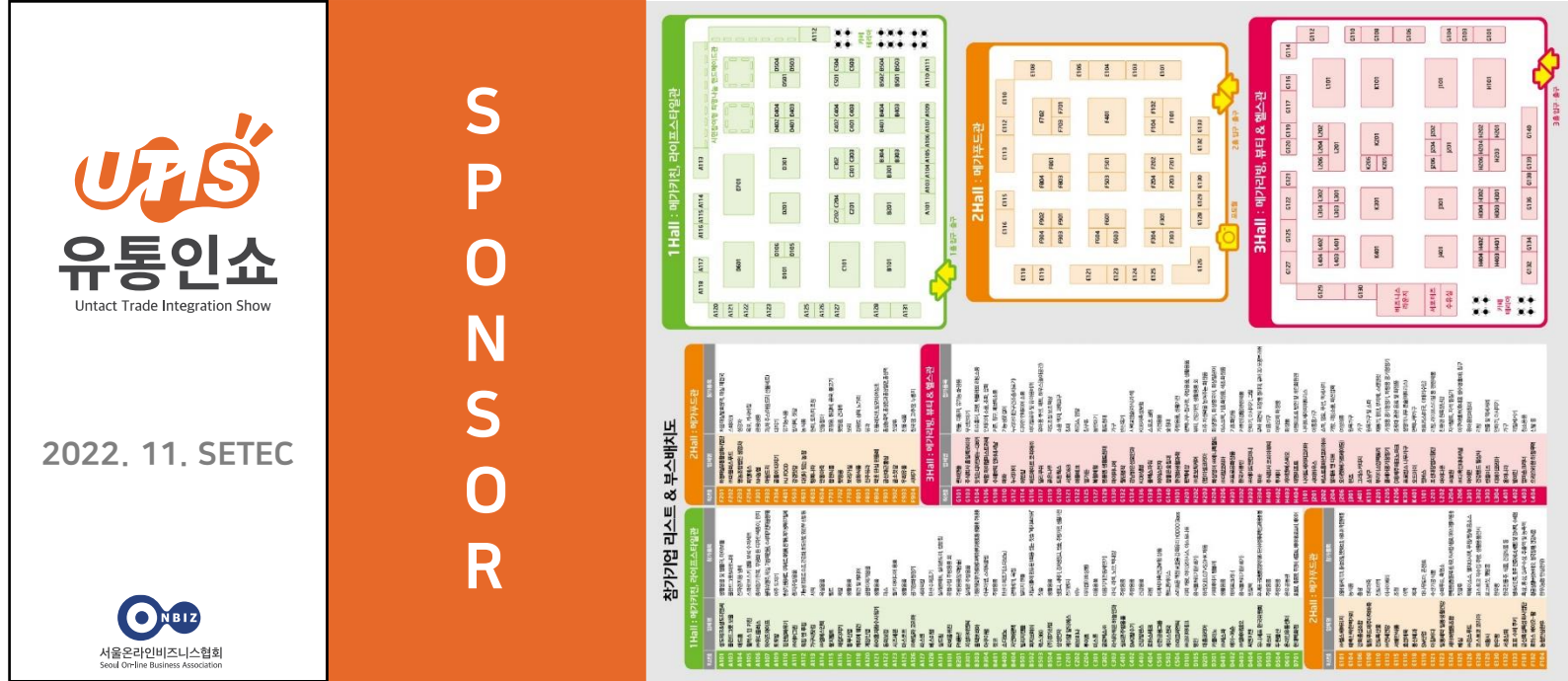
스폰서 전용 무료 출입증 (예시)



출입증	출입증 하단 회사(브랜드) 노출	적용 대상	플래티넘 50매, 골드 30매
-----	-------------------	-------	------------------

# P-11 공식인쇄물 협찬사 로고 노출

전시회 쇼가이드, 공식 초청장 등 공식 인쇄물에 협찬사 로고 노출(예시)



쇼가이드, 초청장 등

전시회 현장 배포용

적용 대상

전체 스폰서



## P-12 공식사인물 협찬사 로고 노출

전시장 내부에 설치되는 모든 공식 사인물에 협찬사 로고 노출



전시회 내부 설치 사인물

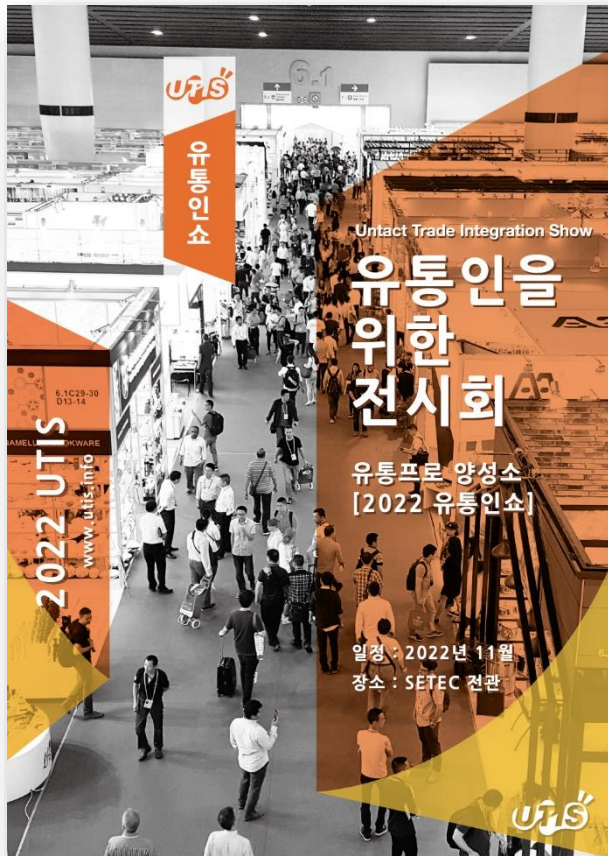
현장 설치

적용 대상

**전체 스폰서**

# P-13 각종 전문지/미디어 광고 시 협찬사 로고 노출

하단의 이미지는 이해를 돕기 위한 예시입니다



**국내 유통산업의 트렌드와 비전을 제시하다**

### Show Composition

온라인 유통사업 수요 단계별  
비즈니스 네트워킹을 위한 전시회 구성

<b>Equipment</b> 온라인 비즈니스에 부스터를 달아주는 장비부터 기계까지 한자리에!	<b>Business service</b> 우리 사업의 서포터가 되어주는 다양한 서비스 공급사들의 홍보의 장
<b>Platform / system</b> 맞춤형 최적의 판매 플랫폼과 온오프라인 통합솔루션까지 리얼타임 온라인 비즈니스 도전!	<b>Special N잡소</b> 시대가 탄생시킨 N잡리를 위한 가이드라인 디지털 부업부터, 부수입을 만들어주는 플랫폼까지!
<b>Promotion Items</b> 상품을 알리고, 판매가 촉진되게 돕는 선물용품부터 VMD 용품까지 다양한 아이템의 향연.	

### 참가 기업 모집

**부스 참여기업에게 제공되는 엄청난 혜택!**

<b>(사)서울온라인비즈니스협회 제공</b> 기업비 및 연회비 면제 (50만원) 협회 커뮤니티 (카카오톡 단체방, onbiz 네이버 카페 입장권한 부여) 맞춤형 정부지원 사업 정보 제공 독점적 특가 정보 제공 상품 교류의 참가 특전 부여	<b>도매국&amp;도매매&amp;컨버서 제공</b> 도매국&도매매 상품 입점 시 상세페이지 디자인 제작 10% 할인 및 30상당 광고 쿠폰 지급(매월 5만원) 협회사 연계 판로 확대 서비스 지원 (기획&입점, 인플루언서 활동, 라이프커머스, 해외수출 등) 참여기업 보도자료 1건 무료 배포 도매판매 전문서적 2권 무상제공 (3만원 상당)	<b>전시 마케팅 비법서 제공</b> 현직 전시 마케팅이 전하는 "전시 마케팅 살인 기법" 전자책 무료 제공 (6만 3천원 상당) 전시 마케팅 필수 양식 5종 무료 제공 부스 인터리어 & 상품 디스플레이 참고용 사진자료 무료 제공
--	--	--

유통인소 사무국 TEL : 02-6013-4281,4283 E-mail : utis@onbiz.or.kr

**SPONSOR**

전시회 광고 진행 시	광고 소재(기획물)	적용 대상	<b>전체 스폰서</b>
-------------	------------	-------	---------------

## P-14 전시장 입구 포토월 협찬사 로고노출

하단의 이미지는 이해를 돕기 위한 예시입니다



전시회 공식 포토월

현장 로비 배치

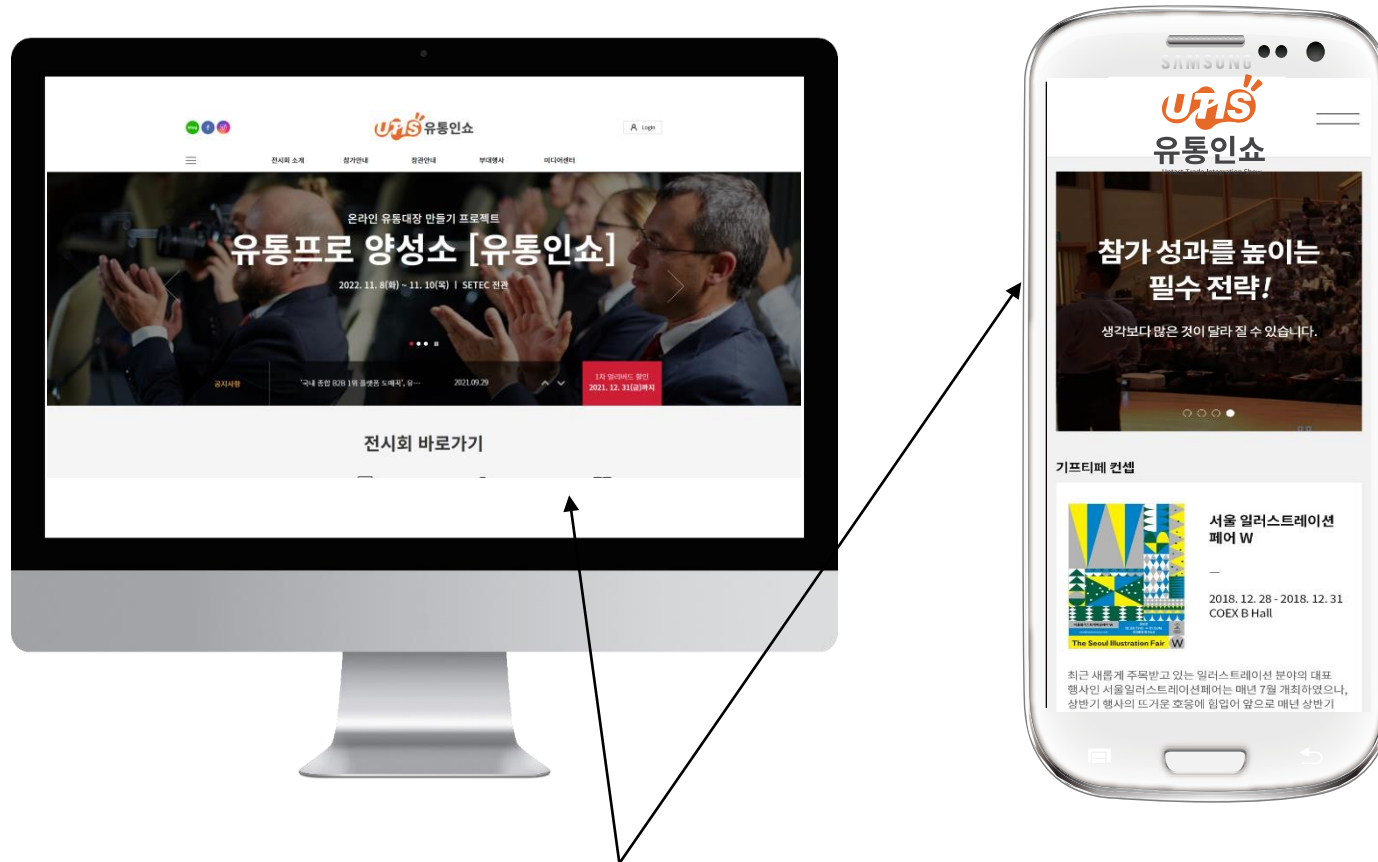
적용 대상

**전체 스폰서**



## P-15 공식홈페이지 배너 광고

### 유통인쇼 공식 홈페이지 메인 배너



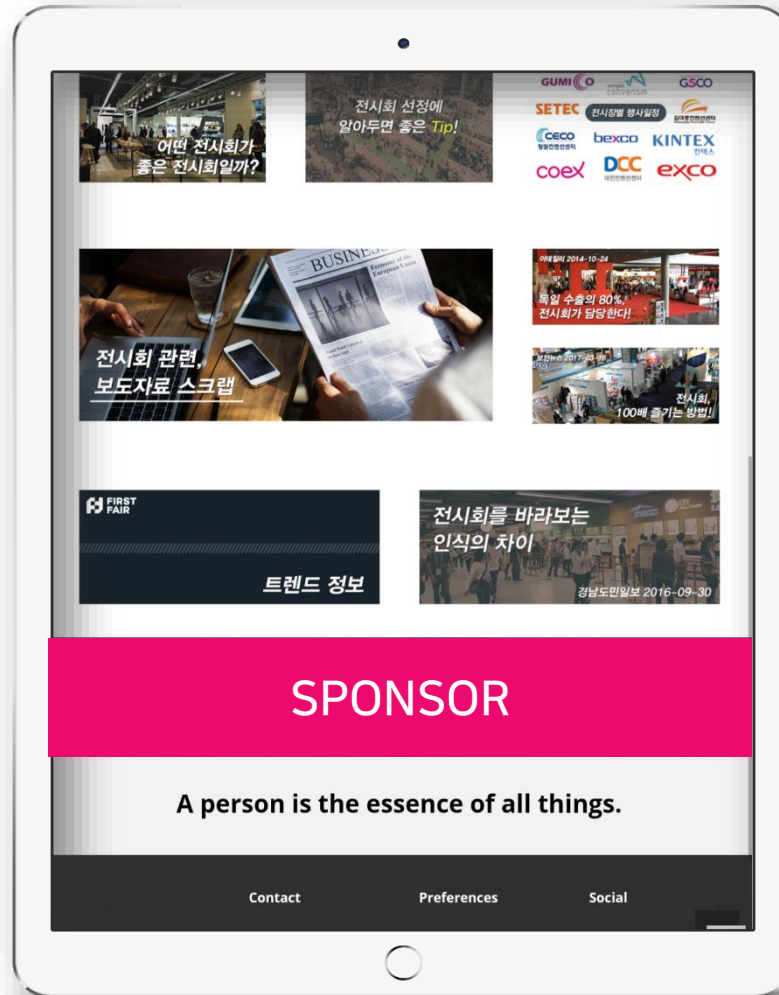
유통인쇼 공식 홈페이지

메인 배너 (1920\*600)

적용 대상

**전체 스폰서**

## P-16 뉴스레터 하단 배너 광고



뉴스레터

하단 배너

적용 대상

**전체 스폰서**

## P-17 무료 주차권 제공(수시 입출차 가능)

세텍 전시장 전시회 기간 내 수시 입출차 가능한 자유 주차권 제공



무료 주차권

전시 일정 간 사용 가능

적용 대상

스폰서별 제공 수량 상이



“참가기업 여러분들의 눈부신 성공과 함께하겠습니다”



대표전화 02 - 6013 - 4281, 4283

이메일 [utis@onbiz.or.kr](mailto:utis@onbiz.or.kr)

주소 (07328) 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 30, 백상빌딩 5층



Untact Trade Integration Show