



Dear Exhibitor,

## We want you to do well at the Show

As the Organisers of the Ramadan Night Market, our top most priority is that YOU do well at the show.

Following is what many of our Repeat clients who keep coming back to us every year do; to achieve phenomenal results during and after the show.

### ❖ Discounts & Bargains

The visitors who come to the show are looking for the best discounts, offers & bargains, if you can offer a highly attractive price you will do very well at the show.

In fact our show is promoted and positioned to Visitors in all our marketing as an Exhibition which offers great discounts, bargains & value for money.

Having attractive offers & competitive prices is also a great way to pull visitors to buy from you!

Some of the offers our Exhibitors have at the show are;

- Buy 1 get 1 Free
- Purchase for AED 100 and get a voucher for AED 50
- Guaranteed Gift with every purchase of AED100/ AED 150/ AED 250, Etc.
- For every spend of AED 200 get a Free RAFFLE DRAW ENTRY
- 25% to 75% OFF for products purchased ONLY at the show
- 25% Voucher which can be used at your Showroom

These are just a few ideas and you are free to use these or have your own creative/attractive offers.

### ❖ Was/Now Price

This works very well at the show – have signage's with the 'Was' price striked out and the 'Now' price highlighted. This really helps build value for your products in the customers mind as they see what a great discount their getting.

### ❖ Decision maker spends at least 2 Hours at the show

As much as possible we highly recommend the Decision maker, Owner or Senior Management of your company visits the show and is at the stand for the full duration or at least Two hours each day - this will help you gauge the show first-hand for yourself.

It will also help you understand our Visitors buying patterns - you will know which products at your stand sell more – so you can stock-up more on those products for the remaining days. You'll know which discounts are working and which products need to be further discounted or bundled together as a package offer.

معارض سومانسا ذ.م.م. ص.ب. 118635، دبي، الامارات العربية المتحدة. هاتف: +971 4 388 5191 | فاكس: +971 4 327 6788  
Sumansa Exhibitions LLC PO Box 118635, Dubai, United Arab Emirates. T: +971 4 388 5191 | F: +971 4 327 6788

Email: [Contact@SumansaExhibitions.com](mailto:Contact@SumansaExhibitions.com) | [www.SumansaExhibitions.com](http://www.SumansaExhibitions.com)



### ❖ Sales staff to Engage, Approach and Interact with Visitors

It is important that your sales staff are very active, standing at the entrance to your stand, smiling, interacting, engaging, talking to visitors, offering them Samples, and explaining why they should try/buy your products.

At the exhibition you are one among many companies, it's vitally important that your sales staff make an impression.

Additionally you only have 10 days at the show to make the best impression and make the most sales!

Exhibitions are also the only marketing platform where you and your sales staff meet your customer face-to-face, this is a great opportunity to understand your customer's response and reaction to your products & pricing first hand.

### ❖ Attractive Stand/Display your products

Make the best use of your space at the show, have many shelves displaying your products attractively, have Roll-ups and signage's promoting the products you Sell/wish to Brand.

### ❖ Offer Samples

Give away free Samples – Visitors love this, as they can experience & try your products first hand, which will help their purchase decision. It will also help in them recommending your products to their friends and family circles.

Offering Free Sample will also help visitors select your products over any other competitive product who doesn't offer samples.

### ❖ Open On-Time

Every year we have hundreds of Visitors waiting to enter one hour before the show opens - opening your outlet/stand on time will ensure you can capture business from visitors who attend early and get the best out of the show.

### ❖ Offers at the Show Booklet

An "Offers at the Show" Booklet will be given out to Visitors on entering the show, informing them of all the Special Offers & Discounts at each of the outlets at the show.

With over 200 Outlets at the Ramadan Night Market – this book is very useful, since Visitors, even before entering choose the outlets with the BEST Offers! They even take it back home to see what offers are the best to revisit the show. As part of our commitment to ensure you do well at the show, we will include your company in the booklet, informing Visitors what products, exciting offers and discounts you have at the show! Our Team will contact you to get the required information.

معارض سومانسا ذ.م.م. ص.ب. 118635، دبي، الامارات العربية المتحدة. هاتف: +971 4 388 5191 | فاكس: +971 4 327 6788  
Sumansa Exhibitions LLC PO Box 118635, Dubai, United Arab Emirates. T: +971 4 388 5191 | F: +971 4 327 6788

Email: [Contact@SumansaExhibitions.com](mailto:Contact@SumansaExhibitions.com) | [www.SumansaExhibitions.com](http://www.SumansaExhibitions.com)



### ❖ Online Fan Following

Social Media - Facebook, Instagram, Twitter and Linked-in cannot be avoided in business these days, with many companies turning to Social media to create awareness and build fan following to their products and services.

Use our show to build your social media presence, invite visitors at your stand to like and follow your pages, and incentivise them to do so through free giveaways and gifts! "Like" the Ramadan Night Market Facebook page and introduce your company & products on our Page! In fact as a company who's participating with us, you've already been posted on our page with your stand number and products, inviting Visitors to visit you at your stand!

### ❖ Your Business continues even AFTER the show

The Ramadan Night Market, is more than a 10 day Exhibition! It's an opportunity to reach out to thousands of Visitors who come to the show and to convert them to yearlong repeat customers who visit your stores and buy from you all year round!

Make your Visitors at the show "Yearlong Repeat Customers", tell them about your stores and where they can visit and buy your products after the show!

Offer visitors Free Vouchers/Trials which they can use at your retail shops, stores and outlets after the show.

Why should you only make sales at the show when you can enjoy the benefits all year-long!

We hope this helps you best prepare and get THE MOST from the show in Sales & Branding.

For any further help and assistance, please contact the Salesperson who helped you with your booking or contact Neha on 052 959 6919, Neha.Bhat@SumansaGroup.com

### All the Very Best for the Show!

Yours Sincerely,

**Kowshik Mukerjee**  
Chief Operating Officer  
Sumansa Exhibitions



معارض سومانسا ذ.م.م. ص.ب. 118635، دبي، الامارات العربية المتحدة. هاتف: +971 4 388 5191 | فاكس: +971 4 327 6788  
**Sumansa Exhibitions LLC** PO Box 118635, Dubai, United Arab Emirates. T: +971 4 388 5191 | F: +971 4 327 6788

Email: [Contact@SumansaExhibitions.com](mailto:Contact@SumansaExhibitions.com) | [www.SumansaExhibitions.com](http://www.SumansaExhibitions.com)



عزيزنا العارض :

نريد لك دائما الأفضل...!

إدارة معرض ليالي رمضان، أولويتنا هي أن تحصل على الأفضل من العرض.

كحال عملائنا المتكررين للسنة الثالثة على التوالي الذين وجدوا الفائدة والمتعة في تحقيق أهدافهم من المعرض سواء بزيادة مبيعاتهم أو الترويج لبضائعهم وذلك عن طريق إتباعهم بعض وسائل الترويج الناجحة، مثل:

#### العروض والخصومات :

زوار معرض ليالي رمضان يتطلعون الى أفضل الخصومات والعروض، وإن كانت لديك القدرة على إعطاء هذه العروض هذا يعني أداء أفضل على مستوى المبيعات.

حيث أن معرض ليالي رمضان روح له على أنه المعرض الذي يتواجد فيه أفضل البضائع بأفضل الأسعار والخصومات.

أمثلة على هذه العروض التي قدمت من قبل العارضين :

- اشتر واحدة والثانية مجاناً.

- اشتر بقيمة 100 درهم واحصل على قسيمة بقيمة 50 درهم.

- هدية مضمونة عند شراءك بقيمة 100 درهم/150 درهم/250 درهم...الخ

- اشتر ب200 درهم واحصل على بطاقة سحب/قرعة مجاناً.

- خصم 25%-75% على منتجاتنا عند شراءك الان.

هدية بعض الأفكار ،نترك لك حرية الاختيار منها أو ابتكار طريقتك الخاصة لجذب أكبر عدد من الزوار.

#### السعر (قبل/بعد)

هذه الطريقة أثبتت نجاحها من خلال التجارب السابقة حيث أنها جذبت أنظار الزائرين بشكل لافت للعارضين الذين استخدموا هذه الطريقة للترويج والاعلان عن الخصومات المتوفرة لديهم.

تواجد صاحب القرار أو العمل لمدة ساعتين يومياً على الأقل.

نصح صاحب القرار أو صاحب العمل أو الإدارة العليا للشركة العارضة بالتواجد في المعرض لمدة أقلها ساعتين يومياً للتوجيه والمراقبة للحصول على الأداء الأفضل، كمايساعد ذلك على فهم ما يتطلع إليه الزوار في المعرض والبضائع الأكثر مبيعاً في الكشك الخاص بكم وبالتالي تستطيع زيادة

معارض سومانسا ذ.م.ص.ب. 118635، دبي، الامارات العربية المتحدة. هاتف: +971 4 388 5191 | فاكس: +971 4 327 6788  
Sumansa Exhibitions LLC PO Box 118635, Dubai, United Arab Emirates. T: +971 4 388 5191 | F: +971 4 327 6788

Email: Contact@SumansaExhibitions.com | www.SumansaExhibitions.com



أو خفض عرض البضائع على حسب الطلب عليها في المعرض.  
علاوة على ذلك ، تستطيع تحديد الخصومات المناسبة للبضاعة الخاصة بك لزيادة المبيعات وتحقيق الربح.

المعارض هي أفضل مكان للإلتقاء بالزبائن وجهاً لوجه لذا حاول إستخدام كافة الوسائل لتحقيق أهدافك المرجوة من المعرض.

**تزيين المساحة الخاصة بك بطريقة جميلة وجذابة .**

إستغلال المساحة الخاصة بك بطريقة جميلة تساعد على جذب الزوار ، كوضع العديد من الرفوف لعرض منتجاتك / بضائعك بطريقة تجذب النظر ووضع اللافتات الأنيقة الخاصة بالعروض والخصومات .

**عرض عينات التجريبية.**

إعطاء العينات المجانية ينال دائماً إستحسان المستهلك بشكل عام لأنه يساعد على تجربة المنتج والحكم عليه بشكل أسرع وبالتالي عملية شراء أسرع .

**فتح الكشك الخاص بك في الموعد المحدد.**

في كل عام مئات الزوار يصطفون بانتظار فتح أبواب المعرض قبل ساعة من التوقيت المحدد له لذلك فتح المحل الخاص بك في الوقت المحدد يضمن لك أفضل نتيجة من المعرض.

**متابعة مواقع التواصل الاجتماعي.**

لا يمكن غض النظر عن مواقع التواصل الاجتماعي - فيسبوك ، إنستغرام ، تويتر ، فتواجدك في المعرض هي فرصة ذهبية لجعل الناس يتابعونك على هذه المواقع.

**عملك سيكمل حتى بعد انتهاء المعرض.**

معرض ليالي رمضان هو ليس فقط 11 يوماً ، بل هو فرصة للوصول لآلاف من الزائرين في المعرض و جعلهم من عملائك الدائمين طوال العام وشراء بضائعك من محلك مباشرة بعد المعرض ويساعد في ذلك تقديمك القليل من القسائم المجانية والعروض وباقناع الزوار ببضاعتك.

نتمنى أن تكون هذه الملاحظات تساعدك على التحضير الجيد للمعرض والحصول على أفضل ما يمكن من خلاله.

لأي مساعدة أو استفسار الرجاء التواصل مباشرة مع بالشخص الذي أتممت معه عملية الحجز أو الاتصال ب نبيها على الرقم  
0529596919 ،

[Neha.Bhat@SumansaGroup.com](mailto:Neha.Bhat@SumansaGroup.com)

مع خالص التحية وتمنياتنا لكم بالتوفيق في معرضنا!

لسومانسا للمعارض

كوشيك موكارجي

الرئيس التنفيذي للعمليات

معارض سومانسا ذ.م.م. ص.ب. 118635، دبي، الامارات العربية المتحدة. هاتف: +971 4 388 5191 | فاكس: +971 4 327 6788  
Sumansa Exhibitions LLC PO Box 118635, Dubai, United Arab Emirates. T: +971 4 388 5191 | F: +971 4 327 6788

Email: Contact@SumansaExhibitions.com | [www.SumansaExhibitions.com](http://www.SumansaExhibitions.com)