



8 готовых шаблонов писем для участников выставок

By Eugene Volper — Founder, Exporb
exporb.com

Каждую неделю тысячи участников выставок уходят с пачкой визиток и кучей добрых намерений. К вторнику визитки лежат в ящике. К пятнице о разговорах забывают.

В среднем, участник выставки собирает 80-120 лидов за мероприятие. Менее 20% получают хоть какое-то напоминание.

80% выставочных лидов никогда не получают осмысленных напоминаний

24-48 hrs оптимальное окно для первого напоминания — большинство команд тратят 5-7 дней

35% выше показатель ответов, когда в письме есть конкретика

3-5 touches касаний нужно для конвертации выставочного лида — большинство команд останавливаются на одном

Почему так происходит

Ваша команда вымотана после 8 часов на стенде. Ввод данных в CRM занимает 5-7 минут на лид. Никто этим не занимается. Лиды остывают. ROI испаряется.

Exporb: ,

Exporb — это CRM с ИИ, созданная специально для этой проблемы. Вместо ручного ввода данных после выставки, ваша команда собирает лиды за 30 секунд прямо на стенде.

- 1 Сканируйте визитку — ИИ-OCR извлекает имя, компанию, должность за 2 секунды
- 2 Запишите 15-секундное голосовое сообщение о разговоре
- 3 Exporb составляет персонализированное письмо-напоминание, используя контекст разговора — прямо на стенде
- 4 Вы проверяете и отправляете. Готово. Ещё до того, как покинете выставочный зал.

Hot leads Горячие лиды — запросили демо, обсуждали цены. Отправьте в течение 2 часов. Эти люди готовы покупать.

Warm leads Тёплые лиды — хороший разговор, но без явных следующих шагов. Отправьте в течение 24 часов с пользой.

Cold leads Холодные лиды — быстрое сканирование бейджа. Отправьте в течение 48 часов. Без давления, с большой пользой.

1

Когда использовать этот шаблон

Горячий лид. Обсуждали демо/цены. Отправить в течение 2 часов.

Тема письма

Приятно было познакомиться на [Show Name] — коротко о встрече

Текст письма

Привет, [Name],

Было здорово познакомиться с вами сегодня на [Show Name]. Хотел быстро напомнить о нашей встрече, пока всё свежо в

Вы упомянули про [specific pain point]. Мы часто слышим такое — и именно для решения этой проблемы мы создали Exporb

Что я обещал прислать:

- [Resource / answer / link]
- Ссылка, чтобы договориться о более подробном показе: exporb.com/demo

Без давления. Просто хотел, чтобы вы это получили.

С наилучшими пожеланиями,

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Упомяните ОДНУ конкретную вещь, которую они сказали. Покажите, что вы слушали.

2

Когда использовать этот шаблон

Живое демо на стенде. Заинтересованы, но не приняли решение.

Тема письма

Ваше демо Exporb + следующие шаги для [Company]

Текст письма

Привет, [Name],

Спасибо, что заглянули на стенд Exporb на [Show Name]. Было здорово показать вам, как мы автоматически превращаем в

Судя по тому, что вы рассказали о [pain point], думаю, что [specific feature] — это именно то, что нужно вашей команде.

Два варианта:

- Выбрать время на следующей неделе: [calendar link]
- Попробовать самим: exporb.com/signup (бесплатно, без карты)

До связи,

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Упомяните ту функцию, которую они видели во время демонстрации.

3

Когда использовать этот шаблон

Тёплый лид. Хороший разговор. Дайте ценность.

Тема письма

Думал, вам это будет полезно: [Resource name]

Текст письма

Привет, [Name],

Приятно было познакомиться на [Show Name]. Когда вы упомянули [topic / challenge], мне это напомнило [article / case study].

Вот ссылка: [link]

Одна статистика, которая может вас удивить: [specific data point].

Без презентации. Просто подумал, что это будет полезно.

С наилучшими пожеланиями,

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Отправьте действительно полезный контент. Не документацию по продукту.

4

LinkedIn

Когда использовать этот шаблон

Короткий разговор. Утеплить через соцсеть.

Тема письма

После [Show Name] — давайте свяжемся в LinkedIn

Текст письма

Привет, [Name],

Мы ненадолго пересекались на [Show Name] — я спрашивал про [topic].

Только что отправил вам запрос в LinkedIn. Я там делюсь советами по сбору лидов на выставках.

Если вам интересно узнать про Exporb, буду рад пообщаться.

Удачи,

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Сначала отправьте запрос в LinkedIn, потом письмо.

5

Когда использовать этот шаблон

Они описали боль. Начните с неё.

Тема письма

Вопрос про [their challenge] после [Show Name]

Текст письма

Привет, [Name],

Я всё думаю о том, что вы сказали: "[their exact words]"

Схема:

1. [Symptom 1]
2. [Symptom 2]
3. [Root cause]

Мы создали Exporb, чтобы это исправить. Вместо [old way], ваша команда [new way]. За 30 секунд.

Хотите увидеть? 10 минут.

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Используйте ИХ слова дословно. Покажите, что вы слушали.

6 -

Когда использовать этот шаблон

Средняя компания. Социальное доказательство.

Тема письма

Как [similar company] решает проблему с напоминаниями после выставки

Текст письма

Привет, [Name],

После [Show Name] подумал, что вам будет интересно.

Один наш клиент — компания из [industry] — столкнулся с той же проблемой: [problem]. Теряли [X]% лидов за каждую вы

После Exporb:

- Напоминания: 7 дней → в тот же день
- Конверсия: выросла на [X]%
- Основатель получил полный контроль

Буду рад поделиться подробностями.

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Используйте реальные цифры, если есть.

7

Когда использовать этот шаблон

Сканирование бейджа. Через 3-5 дней после выставки. Лёгкое касание.

Тема письма

Ещё думаете о [topic] после [Show Name]?

Текст письма

Привет, [Name],

Мы пересекались на [Show Name] на прошлой неделе. Поток писем после выставки ужасен — я сам до сих пор разбираю

Мы сделали [guide/template] по [topic]. В нём [3 quick points].

Вот: [URL]

Без презентации. Просто полезно.

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Цель = клик, а не ответ. Вовлечь снова с пользой.

8

Когда использовать этот шаблон

Лид затих после 2+ касаний. Прямое. Финальное.

Тема письма

Быстрый разговор на этой неделе? Exporb + [Company]

Текст письма

Привет, [Name],

Последнее напоминание после [Show Name].

Если [problem] всё ещё актуально, у меня есть 15 минут в чт/пт: [link]

Если время сейчас неподходящее, не страшно. Я свяжусь в следующем квартале.

[Your Name]

Адаптируйте под себя

Завершающее письмо. Если нет ответа, перевести на квартальный \"подогрев\".

— .Exporb — .

Вы можете копировать-вставлять эти шаблоны. Заполнять пробелы. Ставить напоминания. Но вот что происходит на самом деле:

День 1 после выставки

Вы вымотаны. 87 визиток. Открываете Gmail. Закрываете Gmail.

День 3

Вы пишете 12 писем. Все они звучат одинаково. Вы сдаётесь.

День 7

Лиды остыли. Массовая рассылка. 2% открытий. Стенд за \$5,000. \$0 в пайплайне.

С Exporb

- На стенде: Сканируете визитку → записываете 15-сек голосовое сообщение → Exporb составляет письмо → вы нажимаете «Отправить». 30 секунд.
- В отеле: Видите, с кем общалась ваша команда. Читаете ИИ-резюме. Точно знаете, какие разговоры важны.
- День 1 после выставки: Письма-напоминания уже отправлены. Пайплайн уже строится. Вы работаете с горячими лидами, пока конкуренты всё ещё печатают.

Exporb

- ИИ-OCR для визиток — сканируйте любую визитку за 2 секунды, работает офлайн
- Голосовые заметки с ИИ-расшифровкой — записывайте, что обсуждалось, ИИ структурирует это
- 10 встроенных шаблонов писем — выберите один, ИИ заполнит контекст разговора
- ИИ-оценка лидов — автоматически знает, какие лиды горячие, тёплые или холодные
- Дашборд команды — видите, кто с кем общался, в реальном времени
- Экспорт в CRM — выгрузка в HubSpot, Salesforce или CSV
- Бесплатный план — 10 ИИ-кредитов/месяц, без кредитной карты, без ограничений по времени



•
Exporb .

Exporb собирает лиды на вашем стенде и автоматически пишет письма-напоминания

[Попробуйте Exporb бесплатно →](#)

No credit card required

10 free AI credits · exporb.com