

متابعة قوالب التجارية المعارض

آلية يجعلها الذي النظام إلى بالإضافة — التجارية المعارض في للمشاركين جاهزة إلكتروني بريد قوالب 8

By Eugene Volper — Founder, Exporb

exporb.com

التجارية المعارض متابعة مشكلة

الثلاثاء، يوم حلول. الحسنة بالنوايا مليء ورأس العمل بطاقات من كومة مع التجارية المعارض من العارضين من الآلاف يخرج أسبوع، كل في منسية المحادثات الجمعة، يوم حلول. الدرج في البطاقات

رسالة معظمهم يتلقى هؤلاء، ومن متابعة أي على يحصلون منهم 20% من أقل. الواحد المعرض في محتملاً عميلاً 80-120 العادي المعارض يجمع المحادثة في موجوداً يكن لم شخص بواسطة كُتبت وكأنها 'بلقائك سررت' تقول عامة إلكتروني بريد

معنى ذات متابعة يتلقون لا المحتملين التجاري المعرض عملاء من **80%**

أيام 5-7 تستغرق الفرق معظم — الأولى للمتابعة المثلى الفترة **24-48 hrs**

المحادثة من محدد شيء إلى الإلكتروني البريد في الإشارة عند بنسبة أعلى رد معدل **35%**

واحدة لمسة عند تتوقف الفرق معظم — محتمل تجاري معرض عميل لتحويل مطلوبة **3-5 touches**

ماذا يحدث لماذا

لكل دقائق 5-7 يستغرق CRM بيانات إدخال. ماذا قال من يتذكرون لا. المعرض قاعة في ساعات 8 بعد منهك فريقك يصبحون المحتملون العملاء. يفعلها أحد لا. الكتابة من كامل عمل يوم ماذا محتمل، عميل 100 لـ. محتمل عميل يختفي الاستثمار على العائد. باردين

الجناح في تَعُد متابعات: Exporb إليكم

بعد يدويًا البيانات إدخال من بدلاً. تجديداً المشكلة لهذه والمبني الاصطناعي بالذكاء المدعوم (CRM) العملاء علاقات إدارة نظام هو Exporb و المحادثة، عن ثانية 15 لمدة صوتية ملاحظة سجل عمل، بطاقة امسح — الجناح في ثانية 30 في المحتملين العملاء فريقك يلتقط المعرض، الباقي يفعل Exporb.

يعمل كيف

- 1 ثابيتين في والمنصب والشركة الاسم على (OCR) الاصطناعي الذكاء يتعرف — عمل بطاقة امسح
- 2 'القادم الأسبوع توضيحياً عرضاً يريدون أنابهم، خطوط تتبع مشكلة عن تحدثنا' — ثانية 15 لمدة صوتية ملاحظة سجل
- 3 الجناح في مباشرة — المحادثة سياق باستخدام للمتابعة شخصياً إلكترونياً بربدأ يصيغ Exporb
- 4 المعرض قاعة تغادر أن قبل، انتهى، وترسل تراجع أنت.

مستويات 3 من المتابعة نظام

- Hot leads** — الأشخاص هؤلاء، ساعتين غضون في أرسل. محددة ألم نقطة شاركوا أو التسعير، ناقشوا مباشراً، توضيحياً عرضاً طلبوا — الحارون المحتملون العملاء
- Warm leads** — قيمة ذي بشيء ساعة 24 غضون في أرسل. صريحة تالية خطوة توجد لا لكن حقيقياً، اهتماماً أظهروا جيدة، محادثة — الدافئون المحتملون العملاء
- Cold leads** — التفاعل لإعادة سبباً امنحهم. ساعة 48 غضون في أرسل. حقيقي اتصال يوجد لا قصيرة، دردشة تعريف، بطاقة مسح — الباردون المحتملون العملاء

1

اليوم نفس ملخص

القالب ماذا تستخدم متى

المحادثة من ساعتين غضون في الرسالة أرسل. محددة ألم نقاط أو التسعير، أو توضيحياً، عرضاً معه ناقشت. حار محتمل عميل

الرسالة موضوع

الداخل في سريع ملخص — [Show Name] في بلقائك سررت

الرسالة نص

مرحباً [Name],

الذهن في حاضرأ يزال لا شيء كل بينما سريعاً ملخصاً لك أرسل أن أردت. اليوم [Show Name] في بلقائك سررت

لحله Exporb صممنا ما بالضبط وهو — كثيراً نسمعه شيء هذا. [specific pain point they shared] ذكرت

بإرساله وعدت ما

- [Resource / answer / link]
- أعمق لاستعراض موعد لحجز رابط: exporb.com/demo

ماذا يصلك أن فقط أردت. عليك ضغط لا

التقدير خالص مع

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

استخدمه رقماً، ذكروا إذا. استمعت أنك بيّن بل — 'بالدردشة سررت' فقط ليس. قالوه واحداً مجدداً شيئاً اذكر

2 التوضيحي العرض متابعة

ال قالب هذا تستخدم متى

التالية بالخطوات يلتزموا لم لكنهم مهتمين كانوا. الجناح في مباشر توضيحي بعرض قمت

الرسالة موضوع

[Company] لـ التالية الخطوات + Exporb لـ التوضيحي عرضك

الرسالة نص

مرحباً [Name],

تلقائياً — منظمة متابعات إلى التجاري المعرض محادثات نحول كيف أريك أن رائعاً كان. [Show Name] في Exporb جناح لزيارتك شكراً

[one sentence on how it solves the]: السبب إليك. فريقك يحتاجه ما بالضبط هو [specific feature] أن أعتقد، [pain point] حول شاركته ما على بناءً

خياران هناك:

- [calendar link]: القادم الأسبوع وقتاً احجز
- (ائتمان بطاقة بدون مجاني)، exporb.com/signup: أولاً بنفسك جرب

قريباً معك سأحدث

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

من تجديداً أكثر 'اتصال دون الصوتية الملاحظات مميزة'. التوضيحي العرض خلال رؤوها التي الدقيقة الميزة اذكر 'منصتنا'.

3

المضافة القيمة ذو المحتوى

ال قالب هذا تستخدم متى

الثقة لبناء حقاً مفيداً شيئاً امنحهم. توضيحي عرض يوجد لا جيدة. محادثة. دافئ محتمل عميل

الرسالة موضوع

[Resource name]: لك مفيداً سيكون هذا أن اعتقدت

الرسالة نص

مرحباً [Name],

فصيل الموضوع هذا في يتعمق الذي [article / case study / report] تذكرت، [topic / challenge] ذكرت عندما. [Show Name] في بلقائك سررت

[link]: هو إليك

[specific data point from the resource]: الإحصائية هذه تفاجئك قد

[their challenge]. في تفكر بينما مفيداً سيكون أنه اعتقدت فقط. مباشر بيع يوجد لا

التقدير خالص مع

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

للمنتج واحدة صفحة ليس. حالة دراسة صناعي، تقدير المهدونة، على لك منشور أفضل — حقاً مفيداً شيئاً أرسل
المصداقية تبني أنت.

4 إن لينكد ربط

القالب هذا تستخدم متى

أولاً اجتماعياً بهم اهتم. توضيحي لعرض مستعدين ليسوا. قصيرة محادثة

الرسالة موضوع

إن لينكد على نتواصل — [Show Name] متابعة

الرسالة نص

مرحباً [Name],

[topic you discussed] عن يسأل من أنا كنت — [Show Name] في باختصار التقينا

قد. المعارضين من [X] مع العمل من نتعلمه وما التجارية المعارض في المحتملين العملاء التقاط عن الكثير أشرك. إن لينكد على إضافة طلب للتو لك أرسلت

التحدث يسعدني، [related problem] مع Exporb تتعامل كيف بمعرفة مهتماً كنت إذا

تحياتي،

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

هذا في تسوق لا. خلاصتهم في منشوراتك ستظهر قبلوا، إذا. الإلكتروني البريدي هذا ثم أولاً، إن لينكد طلب أرسل أولاً تواصل — الإلكتروني البريدي

5

أولاً المشكلة على تركيز التي الإلكتروني البريد رسالة

ال قالب هذا تستخدم متى

بمنتجك وليس بمشكلتهم، ابدأ، بالتفصيل محددة ألم نقطة وصفوا

الرسالة موضوع

[Show Name] من [their challenge] حول سؤال

الرسالة نص

مرحباً [Name],

[Show Name]: "[their exact words about the problem]" في قلته شيء في أفكر زلت ما

التجارية المعارض فرق مع وتكراراً مراراً نراه الذي النمط هو هذا:

- [Symptom 1 — e.g., cards pile up, nobody enters them]
- [Symptom 2 — e.g., follow-ups are generic because context is lost]
- [Root cause — e.g., capture and CRM are disconnected]

الجنح في ثانية 30 الأمر يستغرق. [new way] فريقك، [old way] من بدلاً. الفجوة هذه لسد Exporb بنينا

فقط دقائق 10 لـ الشرح سابقى؟ [their specific use case] لـ عملياً رؤيته تريده هل

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

الشركات لغة إلى تترجم لا. 'أسود صندوق إنه' اكتب، 'أسود صندوق إنه' قالوا إذا. بالضبط كلماتهم استخدمت. تستمع كنت أنك يظهر الحرفي الاقتباس. الرسمية

6

الحالة دراسة إرسال

ال قالب هذا تستخدم متى

أدواتك أقوى هو الاجتماعي الدليل. الحجم متوسطة شركة من دافئ محتمل عميل

الرسالة موضوع

التجارية المعارض متابعات مع [similar company] تتعامل كيف

الرسالة نص

مرحباً [Name],

لاهتمامك مثييراً سيكون هذا أن اعتقدت، [Show Name] في محادثتنا بعد

أن معرض كل بعد المحتملين العملاء من % [X] تتبع يفقدون كانوا. [their problem]: التحدي نفس مع يتعامل كان — [industry/size] شركة — عملائنا أحد

إلى الانتقال بعد:

- اليوم نفس أيام 7: المتابعة وقت
- % [X] بنسبة ارتفاع: فرصة إلى المحتمل العميل تحويل
- مرة لأول الجناح لمحادثات كاملة رؤية على المؤسس حصل

مهماً كنت إذا الكاملة التفاصيل مشاركة يسعدني

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

بطاقات من أحذية صندوق من انتقل: النتائج اصف كذلك، يكن لم إذا. استخدمها حقيقية، أرقام لديك كان إذا
'واحد معرض في منظم CRM نظام إلى العمل'

7

الباردة التفاعل إعادة

القالب ماذا تستخدم متى

خفيفة اجعلها. المعرض من أيام 3-5 بعد أرسل. حقيقية محادثة توجد لا موجز، تعريف بطاقة مسح

الرسالة موضوع

[Show Name] من [topic] في تفكر زلت ما هل

الرسالة نص

مرحباً [Name],

صندوقتي أفرز زلت ما — مكثفاً يكون المعرض بعد الوارد صندوق أن أعلم. الماضي الأسبوع [Show Name] في وجيزة لفترة التقينا

[relevant topic] لـ [guide / checklist / template] بإعداد قمنا: مفيداً كان حال في [3 quick bullet points of what's inside]. يغطي

الرباط إليك: [URL]

المعرض بعد ما قائمة على تعمل بينما يساعدك قد أنه اعتقدت فقط. مباشر بيع يوجد لا

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

تفاعلوا فقد المورد، بتنزيل قاموا إذا، انقر بل — الرد ليس الهدف، تحويلاً تحقق إلكترونية رسالة أقل هذه متابعات 4 ترسل لا، بأرشفتهم فقم وإلا، مجدداً

8

الزمني الجدول ختام

ال قالب هذا تستخدم متى

أخيرة محاولة. حشو بدون مباشرة، لمستين من أكثر بعد صمت دافع/حار محتمل عميل

الرسالة موضوع

Exporb + [Company] الأسبوع؟ ماذا سريعة محادثة

الرسالة نص

مرحباً [Name],

[Show Name] في محادثتنا بخصوص الأخيرة للمرة معك أتابع.

[link]: أعمالنا جدول إليك. الجمعة أو الخميس يومي دقيقة 15 لدي اهتماماتك، ضمن يزال لا [problem they mentioned] كان إذا

[next relevant show or end of quarter] قبل معك التواصل سأعاود. الإطلاق على مشكلة فلا مناسباً، التوقيت يكن لم إذا

[Your Name]

بك خاصة اجعلها

الصمت احترم. متابعات 7 يرسل الذي الشخص تصبح لا. سنوية ربع رعاية إلى انتقل يردوا، لم إذا إغلاق رسالة لاحقاً الاتصال وعاود.

النظام هو Exporb. البداية نقطة هي القوالب

في يحدث ما هذا لكن. المتابعة لتسلسلات التقييم في تذكيرات ضبط يمكنك. يدويًا الفراغات ملء يمكنك. القوالب هذه ولصق نسخ يمكنك الواقع:

المعرض بعد الأول اليوم

'غداً ذلك سأفعل'. تغلقه ثم. الإلكتروني بريدك تفتح. عمل بطاقة 87 لديك. منهك أنت

الثالث اليوم

تستسلم. ماذا قال من تتذكر لا. متشابهة تبدو كلها. إلكترونيًا بريدًا 12 تصيغ

السابع اليوم

دولار 0 بقيمة أنابيب خط. دولار 5,000 بقيمة جناح. 2% فتح معدل. جماعية عامة رسالة ترسل. باردين أصبحوا المحتملون العملاء

مع Exporb

- الإلكتروني البريد يصيغ Exporb ثانية 15 لمدة صوتية ملاحظة سجل البطاقة امسح: الجناح في ثانية 30. إرسال تضغط
- بالضبط اعرف. الاصطناعي الذكاء ملخصات اقراً. فريكك تحدث من مع شاهد. التطبيق افتح: الفندق في المهمة المحادثات
- أنت. بالفعل البناء في يبدأ الأنابيب خط. بالفعل أرسلت المتابعة رسائل: المعرض بعد الأول اليوم. 'بلقائك سررت' يكتبون زالوا ما المنافسون بينما الحارين المحتملين العملاء على تعمل

Exporb مع عليه تحصل ما

- دون يعمل ثابيتين، في بطاقة أي امسح — (OCR) الاصطناعي بالذكاء العمل بطاقات على البصري التعرف اتصال
- ينظمه الاصطناعي الذكاء نوقش، ما سجل — الاصطناعي بالذكاء نسخ مع صوتية ملاحظات
- السياق يملأ الاصطناعي الذكاء واحداً، اختر — مدمجة إلكتروني بريد قوالب 10
- بارد أو دافئ، حار، العملاء أي تلقائياً يكتشف — الاصطناعي بالذكاء المحتملين العملاء تقييم
- الفعلي الوقت في من، مع تحدث من شاهد — الفريكك تحكم لوحة
- CSV تنزيل أو، HubSpot، Salesforce، CRM — إلى تصدير
- زمني حد لا ائتمان، بطاقة لا شهرياً، اصطناعي ذكاء أرصدة 10 — مجانية خطة



يهدوياً المتابعة رسائل كتابة عن توقف
الجناح في يصيغها Exporb دع

تغادر أن قبل — الحقيقي المحادثة سياق باستخدام تلقائياً المتابعة رسائل ويجهز جناحك في المحتملين العملاء يلتقط Exporb

مجاًناً Exporb جرب

No credit card required

10 free AI credits · exporb.com