



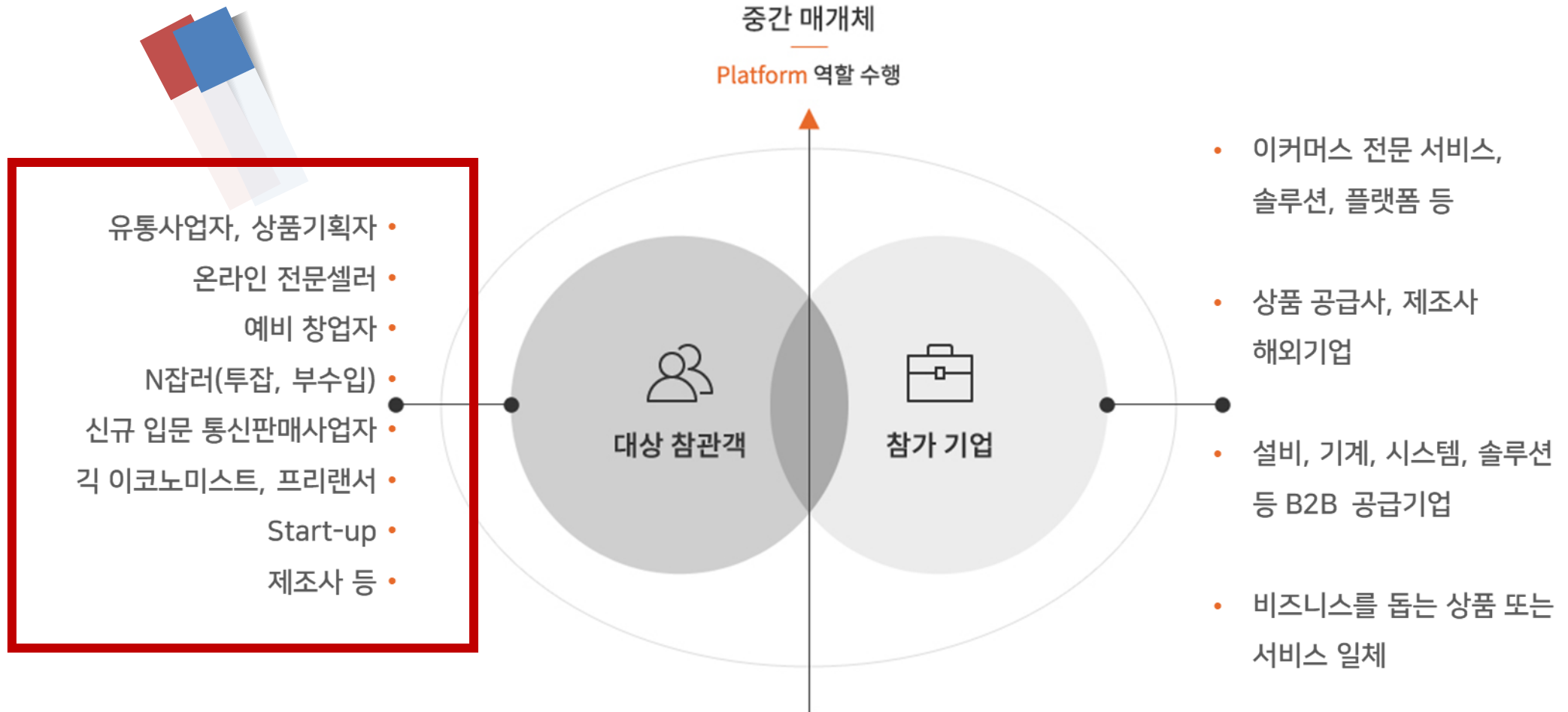
**KOREA ECOMMERCE FAIR**

---

참가사 지원 프로그램  
**고객 확보&매칭 지원**

# Show Outline

매칭 계획



# 참가사 마케팅 지원 프로그램

## 공식 홈페이지 지면 제공

### 코이페 공식 홈페이지 [전시회 참가사] 메뉴

- 상품 및 서비스 정보 지속 노출
- 코이페 홈페이지 개최 한달 전 기준, 30만▲ 페이지뷰 발생

행사가 시작되기 전부터 진행되는  
정확한(셀러) 고객 대상 온라인 광고 효과!



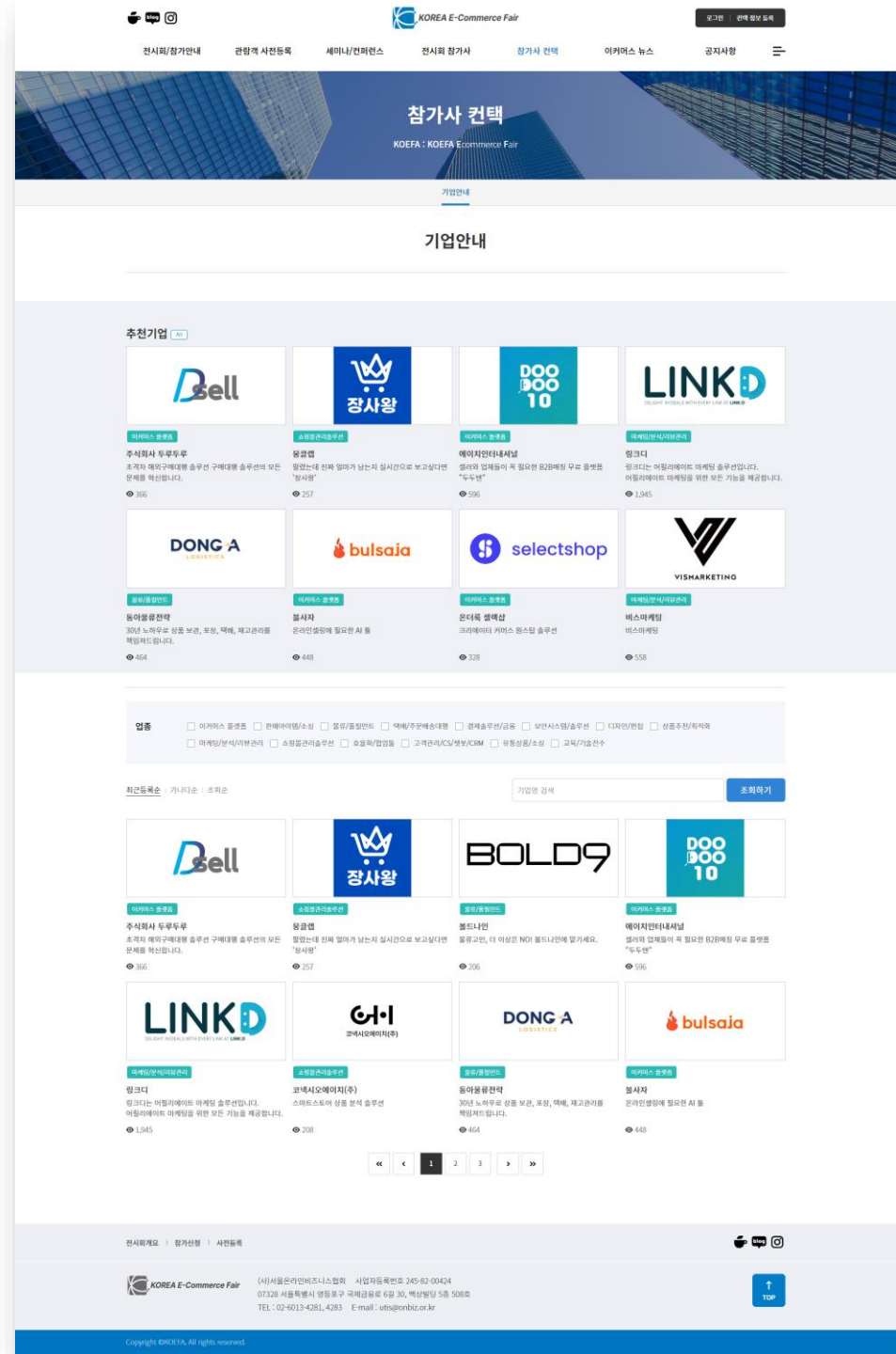
# 참가사 마케팅 지원 프로그램

## 참가 전부터 후까지! 고객 확보가 가능!

코이페 공식 홈페이지 [참가사 컨택] 메뉴 신설!

상담신청

이름	<input type="text" value="이름을 입력해주세요."/>
이메일	<input type="text"/>
연락처	선택 - <input type="text"/> - <input type="text"/>
문의내용	<div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; text-align: center;"> <p><b>상담신청을 남긴 고객에게 바로 컨택 가능!</b></p> </div>

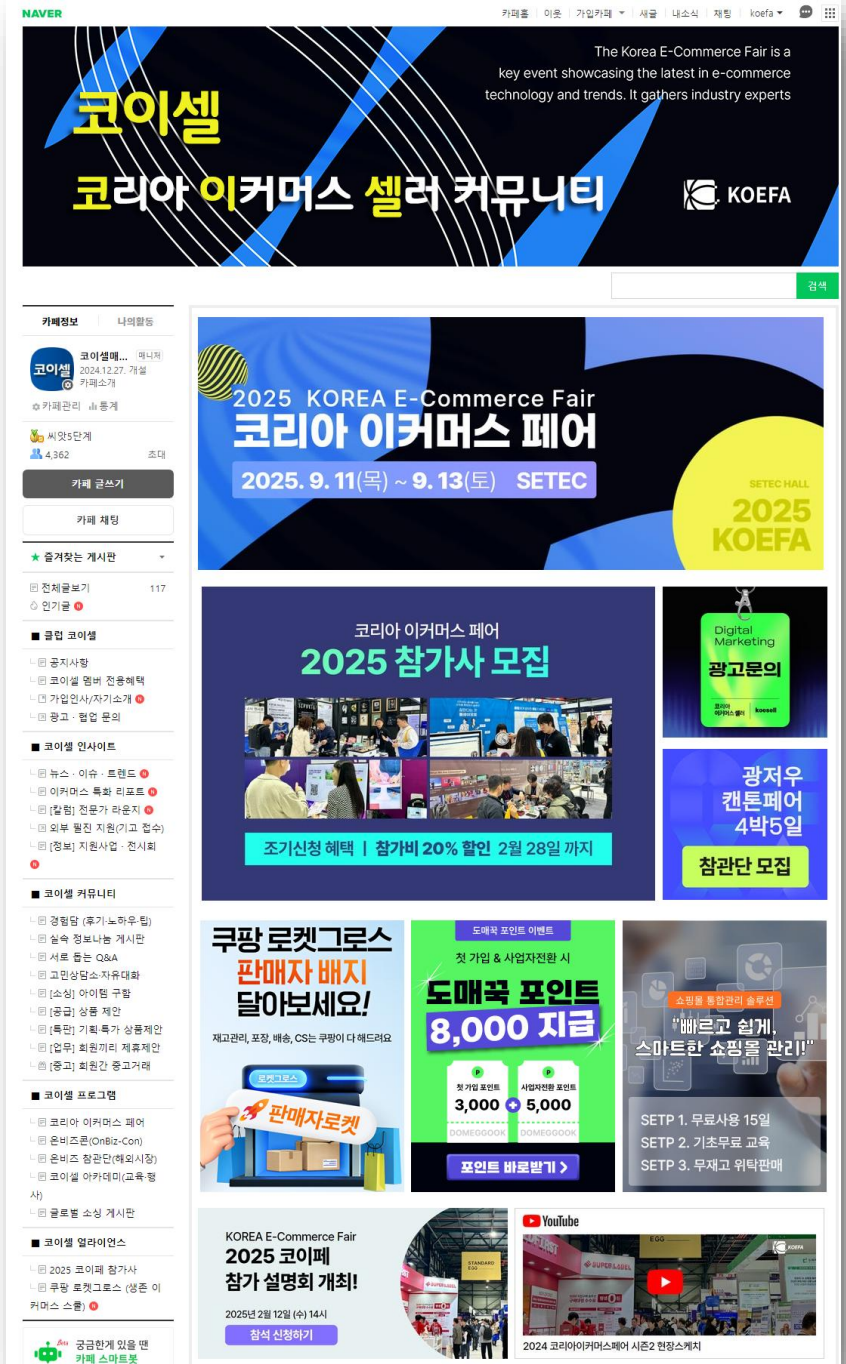


## 참가사 마케팅 지원 프로그램

# 공식 NAVER 카페를 통한 마케팅 화력지원!

## 공식 네이버 카페 '코이셀' [2025 코이페 참가사] 게시판 운영!

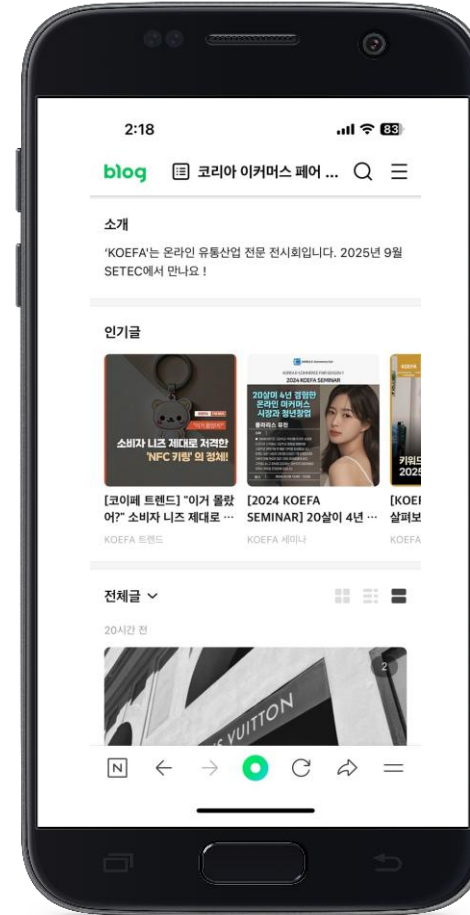
- 게시판뿐만 아니라, 대문배너, 게시판 배너, 이메일, 쪽지 발송 등 다양한 방법을 총동원하여 참가사 노출



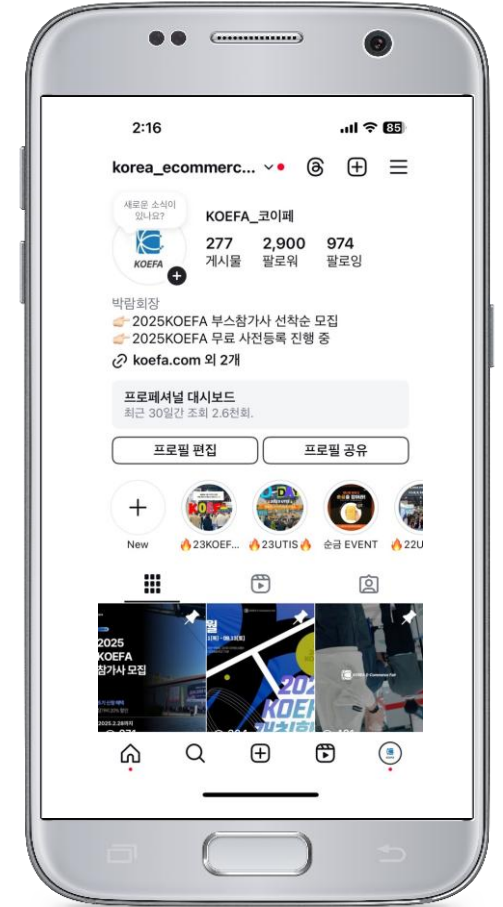
## 참가사 마케팅 지원 프로그램

# 공식 SNS 채널 단독 포스팅 / 마케팅 지원

인스타그램+블로그 포스팅 각1회 (\* 소재 제공 필수)



블로그



인스타그램

대상고객을 직접 만나는 가장 강력한 마케팅

## 이렇게 하면 성과는 더 높아집니다.

### 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.

### 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.





# Participation Guide

## 신청 절차

### 코이페 홈페이지 회원 가입 및 로그인

- <https://koefa.com/>
- 회원 가입 및 로그인



### 온라인 참가신청서 작성 및 참가 계약서 날인

- 참가업체 정보 기재
- 참가 계약서 다운로드
- 계약서 회사 도장 날인
- 계약서 스캔본 업로드



### 참가비 계약금 납부

- 인보이스 수령 후 참가비 납부
- 계약금 50%
- (신청서 접수 후 일주일 이내)



## FAQ

---

### 1. KOEFA에 참가해서 무엇을 기대할 수 있나요?

코리아 이커머스 페어는 이커머스 분야의 최신 트렌드와 방향을 공유하며 생태계를 확장하고 발전시키기 위한 전문행사입니다. 부스참가 또는 스폰서쉽 참여는 정제된 대상고객과 잠재적인 고객에게 적극적으로 자사의 브랜드를 알리고 이미지와 인지도를 향상시킬 수 있는 최적의 기회가 될 수 있습니다.

### 2. KOEFA만의 차별점은 무엇인가요?

이커머스 사업자를 대상으로 인사이트를 제공하는 컨퍼런스 중심 행사기 때문에 대기업부터 스타트업, 잠재적 셀러가 될 수 있는 예비창업자까지 대다수 참석합니다. 따라서 이커머스 사업자가 정확한 대상고객인 기업이라면 불특정 다수가 아닌, 정확히 필터링된 고객을 대상으로 효율적인 마케팅이 가능합니다.

### 3. 언제까지 신청하는 것이 유리한가요?

코리아 이커머스 페어는 행사 개막일로부터 약 70일 전을 기점으로 관람객 집객을 위한 마케팅이 시작됩니다. 본격 마케팅이 시작되면 홈페이지 페이지뷰가 약 30만, 순 방문자는 7만까지 치솟습니다. 최대의 마케팅효과를 누리기 위해서는 본격 마케팅 이전에 KOEFA 공식 홈페이지에 참가소식이 곳곳에 노출되어 있는 것이 유리합니다.

### 4. 참가를 준비하는 과정에서 어떠한 도움을 받을 수 있나요?

KOEFA 사무국에서는 참가하는 기업을 위해 다양한 서비스 공급사와 함께하고 있습니다. 독립부스 장치, 진열장, 상담테이블 등의 임대비품부터, 부스 벽면 DP, 배너 등 필요한 부분에 대해 상담하시고 손 쉽게 참가를 준비할 수 있습니다. (코리아 이커머스 페어 사무국 : 02-6013-4281)

### 5. 부스 위치 배정은 어떻게 이루어지나요?

부스배치는 참가신청순서, 계약금 납입순서, 참가규모를 기준으로 전시 효율성을 최대로 고려하여 주최자가 배정합니다.