

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМО-АКЦИЙ В РАМКАХ ВЫСТАВОК (часть 1)

**Агентство «Макси-М»,
Комаров Максим Владимирович
(креативный директор):**

«ВыСТАВКА-Информ»: *Какие сроки и средства необходимы для подготовки к подобным мероприятиям?*

Минимум нужна неделя. Ведь надо успеть подготовить место проведения будущей выставки, дать рекламу в прессе. Ну а максимум, думаю месяц. Это чтобы реклама была действительно обширная: и в прессе, и радио можно задействовать, и телевидение. Цены у нас минимальные. Так что, думаю финансовых затруднений наше агентство у потенциальных компаний-клиентов вызвать не должно.

«ВыСТАВКА-Информ»: *Вы можете рассказать о наиболее интересных Ваших проектах, проведённых в рамках выставок?*

Это слишком долгий разговор. Мы всегда работаем по максимуму, и рассказывать придётся очень долго.

«ВыСТАВКА-Информ»: *Были ли такие заказы от участников выставок, которые Вы не смогли выполнить?*

Нет! Такого не было. До сих пор мы выполняли всё. И даже больше. Нет проблемы организовать настоящий воздушный шар. Можем достать и настоящую звезду. Эту звезду мы можем оставить на небе в определённой точке, можем спустить её с неба и поместить где угодно, хоть на том же воздушном шаре.

«ВыСТАВКА-Информ»: *На выставочный стенд необходимо привлечь потенциальных посетителей – кто занимается этим? Ваша компания или это задача экспонентов?*

А это уж смотря как. Всё зависит от компании-заказчика.

«ВыСТАВКА-Информ»: *Какие рекомендации Вы можете дать компаниям-участникам выставок, которые планируют проводить на своём стенде промо-мероприятия?*

Участвуйте – это полезно!

**«ВыСТАВКА-Информ»,
газета о торгово-промышленных выставках на Дальнем Востоке:**

для УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВОК (экспонентов):

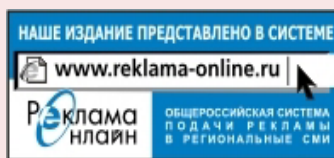
- отличный способ представить свою компанию на дальневосточных выставках в форме заочного участия (ЭКОНОМИТЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ);
- публикация на страницах газеты анонсов о предстоящем участии в выставках (ПРИВЛЕКАЕТЕ НА ВЫСТАВОЧНЫЙ СТЕНД БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЦЕЛЕВЫХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ);
- размещение в газете итогов участия в выставках (ВЫ ДАЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТАМ, НЕ ПОСЕТИВШИМ ВЫСТАВКУ, ЗАОЧНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРЕДСТАВЛЕННЫМИ НОВЫМИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ);
- в одном издании Вы сможете найти информацию о том, как подготовиться к выставке, где заказать полиграфию и сувенирную продукцию, провести анализ проводимых выставок.

**Рекламное агентство «Аванте»,
Литвинцева Полина Михайловна
(менеджер промо-направления):**

Здесь всё зависит от требования заказчика. Ну а в среднем – от двух недель и дольше. У нас умеренные цены. Они будут приемлемы для всех.

Агентство «Аванте» уже не молодое. У нас было много интересных акций и рекламных компаний. Это долгий рассказ.

За период моей работы – нет. Никогда не было никаких проблем или проволочек.



Нет, наша компания не занимается приглашением на стенд посетителей.

Конечно, хотелось бы посоветовать подходить комплексно. К сожалению, так получается, что люди охватывают лишь маленький участок. А в целом – в процессе разработки – оказывается, что остаётся очень много не уточнённых моментов, не учтённых сторон и аспектов.

(Продолжение в следующем номере)

Беседовал Константин МОРОЗ



ВЫСТАВКА № 5 (38), май 2008 г.

Выходит 1 раз в месяц (издается с 2005 г.)

Учредитель и издатель: ИП Мелло Т.Л.

Газета издается при поддержке Информационно-выставочного агентства «Silta-Expo»

Газета зарегистрирована ПУ ФСНЗ в СМИ и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ № ФС 19-0050 от 27.04.2005 г. Главный редактор: Татьяна МЕЛЛО (тел.: 57-21-56). Директор отдела рекламы: Наталья ПУШКАРЕВА (тел.: 70-72-80). Адрес редакции и издателя: г. Владивосток, ул. Иртышская, 32/3. Для корреспонденции: 690090, г. Владивосток, а/я 306. Тел.: 8-924-238-5236. Факс: (4232) 368-220. E-mail: silta@inbox.ru. Http://www.silta-expo.com. Отпечатано: типография ОАО «Дальрыбтехцентр». Адрес: г. Владивосток, ул. Калинина, 42. Тел.: (4232) 27-98-67. Заказ № 546. Подписано в печать: в 16.00. Дата выхода в свет: 27.04.2008. Тираж 4000 экз. Перепечатка материалов, опубликованных в «ВЫСТАВКЕ-Информ», без согласования с редакцией не допускается. © Ссылка на «ВЫСТАВКУ-Информ» обязательна. Цена свободная.

ВЫСТАВКА ИНФОРМ

Специализированное издание о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности на Дальнем Востоке

№ 5 (38), май

2008 г.

ОПЫТ УЧАСТИЯ ПРИМОРСКИХ КОМПАНИЙ В ВЫСТАВКАХ (часть 1)

Во Владивостоке, как и в любом другом крупном городе России, очень много фирм, компаний и служб, предоставляющих жителям и гостям города самые различные услуги. И вполне естественно, что проводятся такие мероприятия как торгово-промышленные выставки-ярмарки. Но если брать в расчёт отношение масштаба города и количество проводимых в нём выставочных мероприятий, Владивосток существенно проигрывает городам центральной части страны. Наш корреспондент побеседовал с представителями нескольких компаний различных видов деятельности. Целью разговора была попытка выяснить отношение фирм к торговым выставкам, их опыт участия и на их взгляд причины имеющихся проблем в выставочной деятельности в нашем городе.

**Центр образования ВГУЭС
/образование/,
Волкова Марина Николаевна
(методист):**

«ВыСТАВКА-Информ»: *Как часто Ваша организация принимает участие в выставках и каких – местных или иногородних?*

Вот даже не знаю часто это, или нет, но за последние полтора года, столько я здесь работаю, мы принимали участие дважды. Выставки – местные.

«ВыСТАВКА-Информ»: *С какими основными проблемами сталкивается Ваша организация при подготовке к выставкам и подведении итогов участия?*

Основная проблема – это, конечно же, денежные средства. Будут они – и всё будет отлично. И сувенирная продукция будет изготовлена, и полиграфия, и посетителей всех красиво пригласят. Когда подводим итоги участия с трудностями не сталкиваемся.

«ВыСТАВКА-Информ»: *Кто, по Вашему мнению, менее активен в привлечении посетителей на выставочный стенд – организаторы выставок или участники (экспоненты) и что в целом является основной причиной сравнительно низкого уровня развития выставочной деятельности во Владивостоке?*

Я считаю и те, и другие. Организаторы должны осветить мероприятие как следует, а участники – уже конкретно привлекать людей к своему товару. Информацию о предстоящих выставках необходимо донести до потенциальных клиентов и сделать это как можно шире. А этого, к сожалению, организаторы не осуществляют.

**Сеть магазинов «Книжный червь»
/торговля/,
Жук Татьяна Николаевна
(исполнительный директор):**

Мы всегда готовы! Всегда рассматриваем любые предложения. И, если нам интересно, если нам нравятся и если это экономически выгодно, то мы обязательно участвуем. Мы принимаем участие пока только в местных выставках.

В основном, это высокая арендная плата. При подведении итогов в общем, проблем нет.

**«ВыСТАВКА-Информ»,
газета о торгово-промышленных выставках на Дальнем Востоке:
для ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕКЛАМЫ
(полиграфия, наружная реклама, дизайн и т.п.)
- это уникальная возможность донести информацию о Ваших услугах в области производства рекламной продукции и дизайна ДО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ВАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ - УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВОК.**

При подготовке особо не сталкиваемся. Ну, возможно, привлечение большего числа посетителей. После участия в выставках возникает проблема обработать очень большой объём информации.

Менее активны? Конечно организаторы. Участникам ведь это наоборот – всегда очень выгодно и они очень активны. В целом проблема заключается в организаторах с их организацией, потому что ни разу ещё не было так, чтобы всё прошло гладко.

**Компания «Визит»
/рекламные услуги/,
Валиева Марина
(начальник отдела сбыта):**

Во Владивостоке не часто. Только заочно. А вот, например, в Хабаровске, только в прошлом году поучаствовали в двух выставках. И до этого: в 1998 и в 2001 гг. Участвуем в местных региональных выставках.

Я думаю, что участники. А по общей картине – сложно сказать, самим бы знать.

(Продолжение в следующем номере)

Беседовал Константин МОРОЗ

НАДЕЖНАЯ ОПОРА ДЛЯ ПОДЪЕМА ВВЕРХ

ООО «Союзлифтмонтаж» в качестве самостоятельного структурного подразделения работает в зоне Дальнего Востока с апреля 1973 г. До 1992 г. оно просуществовало как Специализированное Владивостокское монтажное управление (ВМСУ). После развала СССР и разрушения экономических связей в стране, во Владивостоке было организовано Дальневосточное общество с ограниченной ответственностью «Союзлифтмонтаж», объединяющее группу компаний «Союзлифтмонтаж». В 2005 г., по решению совета директоров, группа компаний ДООО «Союзлифтмонтаж» была объединена в единую компанию ООО «Союзлифтмонтаж».

Уже более 30 лет мы являемся надежной опорой для широкого круга заказчиков, положив в основу годами накопленный и проверенный временем опыт. На сегодняшний день наша компания занимает ведущее место на Дальнем Востоке по поставке, монтажу и техническому обслуживанию лифтов, эскалаторов, канатных дорог и другого подъемно-транспортного оборудования.

ОБ ОПЫТЕ УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКАХ

Опыт участия в выставках у компании «СОЮЗЛИФТМОНТАЖ» – не богатый. Основными факторами принятия решения об участии в той или иной выставке являются: масштаб выставки; место проведения; история выставки; состав и количество участников; специализация выставки и целевая аудитория; информационная поддержка. В целом, приоритет отда-

ётся региональным и международным специализированным выставкам (например, «Архитектура, стройиндустрия ДВ региона», которая проходит ежегодно в г. Хабаровск; «ЛифтЭкспресс Россия», г. Москва).

О ПРИЧИНАХ НИЗКОЙ ВЫСТАВОЧНОЙ АКТИВНОСТИ

На наш взгляд, выставкам Владивостока не хватает масштабов и хороших выставочных помещений (павильонов), а также информационной поддержки. С организаторской точки зрения объективно сказать затрудняемся, т.к. именно в выставках в г. Владивостоке наша компания участия не принимала.

О ПРИВЛЕЧЕНИИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ

В привлечении посетителей должны участвовать как организатор выставки (достойная информационная поддержка), так и участник выставок

(слаженная работа персонала на стенде, привлекательность стенда, промо-акции по привлечению к стенду участника). Наше субъективное мнение, что и те и другие на сегодняшний день не очень активны в привлечении посетителей, в большей степени – организаторы.

О ПРОБЛЕМАХ УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКАХ

Основными сложностями, с которыми наша компания столкнулась при участии в выставке г. Хабаровске это привлечение целевой аудитории на семинар, проводимый нашей компанией и организация (обустройство) стенда.

О ПОДВЕДЕНИИ ИТОГОВ

По окончании выставки каждый участник самостоятельно подводит итоги своей работы на той или иной выставке и оценивает эффективность своего участия в данном мероприятии, но помимо этого очень важно подведение итогов выставки самими организаторами, которые подготавливают пресс-релизы, отчёты и т.д. по окончании мероприятия.

ОБ ОБУЧЕНИИ

Получать знания в области грамотной организации и эффективного участия в выставке наша компания и её сотрудники готовы всегда, т.к. в силу «неопытности» в этой области остаётся много вопросов, ответы на которые можно получить либо путём непосредственного участия в данных мероприятиях, либо на тематических семинарах.

Ольга РЕЗЦОВА,
 начальник отдела маркетинга
 и развития бизнеса
 ООО «Союзлифтмонтаж»

ВЫСТАВКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ ДВО РАН: ошибка или провал?

В ноябре 2006 г. в Инновационном комплексе ДВО РАН по адресу г. Владивосток, ул. Русская, 19а (9 эт.) состоялась торжественное открытие постоянно-действующей Выставки инновационной продукции, на которой было представлено более 60 инновационных проектов. Организаторами выставки стали ДВО РАН и Некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический центр Приморья».

Основной целью формирования выставки было улучшение условий для развития науки и технологической инновационной политики в ДВФО с помощью привлечения внимания российских и зарубежных инвесторов, а также государства к инновационным проектам.

На выставку отбирались лучшие инновационные проекты дальневосточных разработчиков; здесь были созданы условия для общения инвесторов и разработчиков; оказывалось содействие в финансировании проектов.

На выставке были представлены проекты по различным основным направлениям:

- новые материалы;
- фармацевтика, ветеринария, сельское хозяйство;
- переработка отходов, чистая вода;
- альтернативная энергетика (солнечные батареи, ветряки);
- аппаратное и программное обеспечение, коммуникации и др.

Выставка просуществовала ровно год – сейчас сложно понять по какой причине она подверглась «репрессиям». Очень неожиданный и резкий переезд был осуществлен неизвестно по какой причине и с какими целями.

Возможно это наиболее инновационный подход к коммерциализации научно-технических разработок дальневосточных ученых.

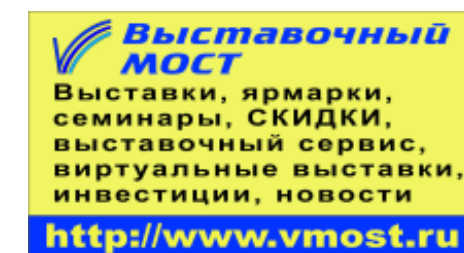
Татьяна МЕЛТО

Фраза:
 «Мы способны развиваться, если окружены лучшими людьми. Если нас окружают худшие люди, то у нас происходит застой».
 Бодо Шеффер



Награды ООО «Союзлифтмонтаж» за участие в выставках

Информационно-выставочное агентство «Silta-Expo» и газета «ВЫСТАВКА-Информ» организуют и проводят обучающие семинары по эффективному участию в выставках. Более подробная информация по тел. : 57-21-56.



НАЙДИТЕ РАЗЛИЧИЯ, А МОЖЕТ БЫТЬ СХОДСТВО...