

ВЫСТАВКА информ

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

№ 1 (58), январь

2010 г.



Тема номера:

КОНГРЕССНО- ВЫСТАВОЧНАЯ ИНДУСТРИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Роль конгрессно-выставочной деятельности в развитии предпринимательства в Приморском крае

В ежегодном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию РФ Д.А. Медведев подчеркнул, что «[...] именно сейчас нам нужно создавать основы национальной конкурентоспособности там, где мы можем получить будущие выгоды и преимущества. Надо быстро осваивать высвобождаемые в мировой экономике ниши. Создавать новые эффективные предприятия.

Внедрять самые передовые технологии. [...] Наши действия в экономике будут базироваться на уже заявленной концепции четырех «И» — институты, инвестиции, инфраструктура, инновации. Такой подход закреплен и в подготовленной Правительством концепции развития до 2020 года. Реализовать его нужно в полном объеме».

Согласно поставленным Правительством РФ целями, разработка и экспорт новых технологий является актуальной задачей не только для государства в целом, но и для каждого региона в частности. В научно-исследовательских институтах и ву-

зах Приморского края имеется большое количество инновационных проектов (в т.ч. на стадии опытного производства) в различных сферах — от строительства до медицины. Однако, разработать инновационную технологию — это толь-

ко начало пути к достижению цели получения от нее экономической прибыли: необходимо привлечь инвесторов, внедрить технологию в производство, наладить систему сбыта. Общей задачей для разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции и представителей промышленного и финансового бизнеса должно стать привлечение инвестиций в научно-технологическую сферу, развитие рынка объектов интеллектуальной собственности.

Наиболее эффективная пропаганда достижений приморской науки, техники и производства возможна посредством конгрессно-выставочных мероприятий: объединение на одной выставочной площадке разработчиков инновационных технологий и менеджеров будет способствовать увеличению количества создаваемых малых предприятий в Приморском крае. А это немаловажно потому, что именно в сфере инноваций малый бизнес в 15-20 раз эффективнее, чем крупный.

Тем не менее, при подготовке предпринимателей к участию в выставках существуют проблемы, главная из которых — дефицит ресурсов — трудовых (нет специалистов) и временных (нет времени на подготовку). Также наблюдается существенный недостаток знаний относительно грамотного участия в выставочных мероприятиях.

(Окончание на стр. 3)

деловой туризм

маркетинг

реклама

конгрессы

выставки

Другой взгляд на участие в выставках

Выставки имеют многовековую историю. Сегодня ежегодно только в России проходит несколько десятков тысяч выставок. Перспективы развития данной отрасли очень обширны, т.к. емкость нашего внутреннего рынка постоянно растет, спрос на новые товары, услуги и высокие технологии увеличивается.

Современные выставки можно сравнить с народными праздниками, демонстрациями и локальными военными конфликтами. Но можно подойти и с другой стороны.

Давайте попробуем найти простое и подходящее сравнение понятие «выставка». Не буду сейчас останавливаться на тех многочисленных определениях, которые каждый может найти в научной литературе и периодических изданиях. Мне хочется сравнить выставку с... походом в гости.

Если Ваша компания принимает участие в выставке, то выставочный стенд — это Ваш дом, а Вы выступаете в роли хозяев. Какими окажутся эти хозяева — решать только Вам. Здесь важны не только профессиональные знания выставочного

менеджмента, маркетинга и рекламы, но в первую очередь — личные качества хозяев стенда: доброжелательность, приветливость и, конечно же, ожидание Ваших гостей-посетителей. Когда гостя ждут и ему рады — он всегда это почувствует и, следовательно, запомнит Вас с положительной стороны.

Самое лучшее впечатление от похода в гости — это когда собираются друзья, общаются, веселятся. Не стоит забывать слова Бодо Шеффера: «Доход человека часто растет вместе с ростом запаса слов» — читайте, учитесь, познавайте новое. Очень положительным моментом для поддержания разговора с гостем-посетителем может стать краткое упоминание об интересном факте из истории Вашей компании или уникальных особенностях продукции. Вы должны попытаться их чем-то удивить, порадовать, угостить чем-нибудь вкусным и необычным. И, конечно же, не забывайте, что гостям будет приятно получить подарки (в нашем случае, это сувенирная продукция, календари и т.п.).



После выставки обязательно нужно провести своих гостей-посетителей: узнать, не забыли ли они чего у Вас на стенде))), например, Ваши прайсы или каталоги. Может быть в процессе непринужденной беседы все-таки кое-что Вы и сами подзабыли рассказать Вашему гостю или вручить предназначенные только ему деловые подарки.

Будьте внимательны к своим гостям, и они будут внимательны к Вам. Если перефразировать, то «Будьте внимательны и доброжелательны к посетителям Вашего стенда, и они будут внимательны к Вам». И наверняка захотят заключить крупную сделку с такими приятными людьми как Вы. И, скорее всего, порекомендуют Вашу компанию своим партнерам.

Как сказал Конфуций: «Единственная настоящая ошибка — не исправлять своих ошибок». Поэтому очень важно после выставки провести подробный анализ «плюсов» и «минусов» работы на выставке, найти ошибки и, главное, исправить их. Будьте всегда в отличном настроении и дарите его окружающим — благодаря этому у Вас появится больше друзей и деловых партнеров.

Наталья
ПУШКАРЕВА



Роль конгрессно-выставочной деятельности в развитии предпринимательства в Приморском крае

(Окончание. Начало на стр. 1)

Еще одним сдерживающим фактором участия малых и средних предприятий в выставках является высокая стоимость выставочных услуг. В данном вопросе очевидна актуальность увеличения количества краевых и городских программ по поддержке предпринимателей по участию в выставочных мероприятиях.

Одной из важнейших задач региональных органов власти должно стать вовлечение в малый и средний бизнес молодежи. Это в первую очередь остановит отток трудовых ресурсов из региона, что в свою очередь благоприятно повлияет на экономическое развитие Приморского края. С целью привлечения большего количества молодых специалистов в предпринимательскую среду региона необходимо более активно и целенаправленно представлять информацию (в т.ч. посредством организации выставочно-ярмарочных мероприятий) об имеющихся программах государственной поддержки малого и

среднего предпринимательства (например, программы СТАРТ, УМНИК), участвуя в которых молодые специалисты могут занять руководящие должности в инновационных предприятиях, будучи еще студентами. Роль государственных органов власти и управления Приморского края в информационном содействии и организационной поддержке мероприятий данной направленности очень высока.

С целью более оперативного информирования предпринимательских кругов о программах поддерж-

ки участия в конгрессно-выставочных мероприятиях с 2005 г. в Приморском крае ведет свою работу Информационно-выставочное агентство «Silta-Expo».

Таким образом, следует объединять усилия власти, науки и бизнеса, что существенно сэкономит время, материальные и трудовые ресурсы предпринимателей и будет содействовать повышению экономических выгод как для предпринимателей, так и для региона в целом.

Татьяна МЕЛТО



КАК ЭФФЕКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ В ВЫСТАВКАХ? КАК ЗАЩИТИТЬ ТОВАРНЫЙ ЗНАК И ТЕХНОЛОГИЮ В РАМКАХ ВЫСТАВОК?

Об этом и многом другом
Вы сможете узнать
на специализированных
ОБУЧАЮЩИХ СЕМИНАРАХ
по **ВЫСТАВОЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ.**

Запись по тел.: 57-21-56

и электронной почте: info@silta-expo.com.

Во Владивостоке пройдет 2-ая международная выставка катеров и яхт «Vladivostok Boat Show-2010»



деловой туризм

маркетинг

реклама

конгрессы

выставки

21 по 23 мая во Владивостоке пройдет вторая международная выставка катеров и яхт «Vladivostok Boat Show-2010». Все ценители активного отдыха на воде смогут познакомиться с новинками яхтенной индустрии и по достоинству оценить всю прелесть жизни на побережье.

Успешно стартовавшая в прошлом году выставка яхт и катеров показала огромный потенциал этого мероприятия в Дальневосточном регионе. «Vladivostok Boat Show» — это не только логичное и нужное для морского города событие, но и повышение статуса города, выход на международный уровень развития. Вторая по счету выставка «Vladivostok Boat Show-2010» становится не только приятной традицией, но и превращается в центральную площадку для установления деловых контактов между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Одна из целей выставки — это помощь в развитии компаний, работающих в сфере продажи товаров и предоставления услуг для активного отдыха на воде. Участие в выставке открывает производителям и продавцам яхт, катеров, морского оборудования, сопутствующих товаров и услуг класса Luxury большие возможности выхода на новые перспективные рынки.

Выставка будет проходить на территории яхт-клуба «Семь Футов». Специально для выставки будут построены крытые павильоны, в которых можно будет познакомиться с предложениями от компаний-участ-

ников. Большая часть экспозиции будет расположена под открытым небом, что позволит лучшим образом оценить все достоинства яхт и катеров. Дмитрий Сапрыкин, директор яхт-клуба «Семь Футов»: «Хочется отметить, что выставка создана не только с целью налаживания бизнес-контактов. Мы стремимся превратить это событие в праздник для жителей нашего морского города. Чтобы горожане пришли к нам в гости и в очередной раз убедились, в каком красивом городе мы живем. Так что, если вы не успели посетить прошлую выставку, обязательно приходите в этом году!».

Организаторами выставки являются яхт-клуб «Семь Футов», маркетинговое агентство «Открытое небо» и компания «Морские Путешествия».

Источник: сайт Яхт-клуба «Семь Футов» (www.exposfyc.ru)

