



МОБИЛЬНЫЕ СТЕНДЫ: ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ ЗАКАЗЧИКОМ...

Генеральный директор ООО «ТаймЭкс» Булганин Александр Александрович ответил журналисту Advmarket.ru Анне Евстигнеевой на вопросы об особенностях выбора мобильных стендов и их поставщиков в Санкт-Петербурге

— **Что такое «качественный мобильный стенд»? Какие аспекты качества Вы бы отметили?**

— В первую очередь, это внешний вид: мобильный стенд — это лицо, он должен быть красивым. Второе — сроки эксплуатации. Качественные конструкции не ограничены по сроку использования, они, конечно, могут выходить из строя, но эти поломки обычно связаны с тем, как хранят или перевозят оборудование. Качество стендов, в свою очередь, определяется соблюдением технологий, которые используются при производстве фотопанелей.

— **Допустим, заказчик зашел на сайт фирмы, поставляющей мобильные стенды. На что ему необходимо обратить внимание?**

— Я достаточно давно работаю в этой отрасли, но, заходя впервые на сайт какой-либо компании-поставщика мобильных стендов, я не могу предположить, насколько ее оборудование хорошо или плохо. Интернет — это картинка. Сфотографировать можно и свое, и чужое. На сайте можно посмотреть ценовой диапазон, в который попадает продукция компании. Предлагать могут и дорогие европейские бренды, и более бюджетные варианты: китайские, корейские и пр. При этом последние могут даже превосходить по качеству европейские, а по цене могут быть дешевле в несколько раз. Кроме этого клиент ничего для себя не выяснит, дальше нужно приезжать, смотреть оборудование вживую и общаться. Очень хорошо, когда компания размещает на сайте фотографии стендов своих клиентов, и если их много, то это говорит о том, что производство поставлено на поток и, как говорится, рука набита.

— **Заказчик при выборе компании-поставщика наверняка столкнется как с узкопрофильными компаниями, которые занимаются только мобильными стендами, так и с широкопрофильными, для которых такие стенды — всего лишь одно из направлений работы. Каковы плюсы и минусы тех и других компаний?**

— Чаще всего компании с различными направлениями деятельности не имеют собственного производства и занимаются перепродажей мобильных стендов. Для них стенды — прежде всего дополнительная опция при комплексном обслуживании заказчика. Производство мобильных стендов — сложный процесс, требующий знания технологий и оборудования, а также персонала с опытом работы. Для заказчика, в конечном счете, разница будет в стоимости оборудования. Часто компании-посредники добавляют к своей



дилерской скидке еще какую-то сумму, а также в сроках исполнения заказа — так при возникновении форс-мажорных обстоятельств, поставщик, который имеет свое производство, может выполнить работу по малым стендам за часы, а по стендам типа Pop Up в течение рабочего дня. Потери заказчика на разнице между конечным производителем и посредником могут достигать 10-15-20 тысяч рублей.

— **Какие тенденции существуют на этом рынке в настоящее время?**

— В основном это появление дешевых вариантов выставочного оборудования и технологий производства при сохранении качества. Эти стенды используются многими, начиная от частных лиц и небольших магазинов, и заканчивая крупными сетями. Если когда-то мобильные выставочные стенды были престижны и модны, то теперь это расходный материал для ежедневной работы.

— **Что Вы посоветуете потенциальным заказчикам при выборе поставщиков мобильных стендов?**

— Изучать рынок, так же как они изучают его при покупке одежды, бытовой техники или автомобиля. Посетить несколько фирм, посмотреть на предлагаемые образцы, пообщаться с сотрудниками, сразу станет ясна степень компетентности и наличие своего производства. В первую очередь, нужно смотреть на адекватность цены. Рынок мобильных стендов довольно развитый, в основном это — проверенное оборудование, и все представленные на рынке образцы имеют достойное, стабильное качество. А все поставщики делятся на прямых и тех, кто перепродает чужие услуги. Заказчик, покупая у разных компаний, в большинстве случаев получит качественную вещь. Так что в настоящее время на этом рынке для заказчиков наибольшее значение имеет цена и комфортность работы.

Полная версия интервью на

www.advmarket.ru

(495) 663-72-31, (812) 380-67-11

http://vk.com/adv_market

e-mail: news@advmarket.ru

advmarket.ru



**MOBILE STANDS:
IF ONLY I WAS
A CUSTOMER...**

Alexander Bulganin, director general of "TimeEx", has answered questions by Anna Evstigneeva, Advmarket.ru journalist. The topic was criteria for mobile stands and suppliers in St. Petersburg. What is a "high-quality mobile stand"? What should we pay attention choosing a manufacturer? What trends have appeared the market recently? All answers and something more you may read in the article.