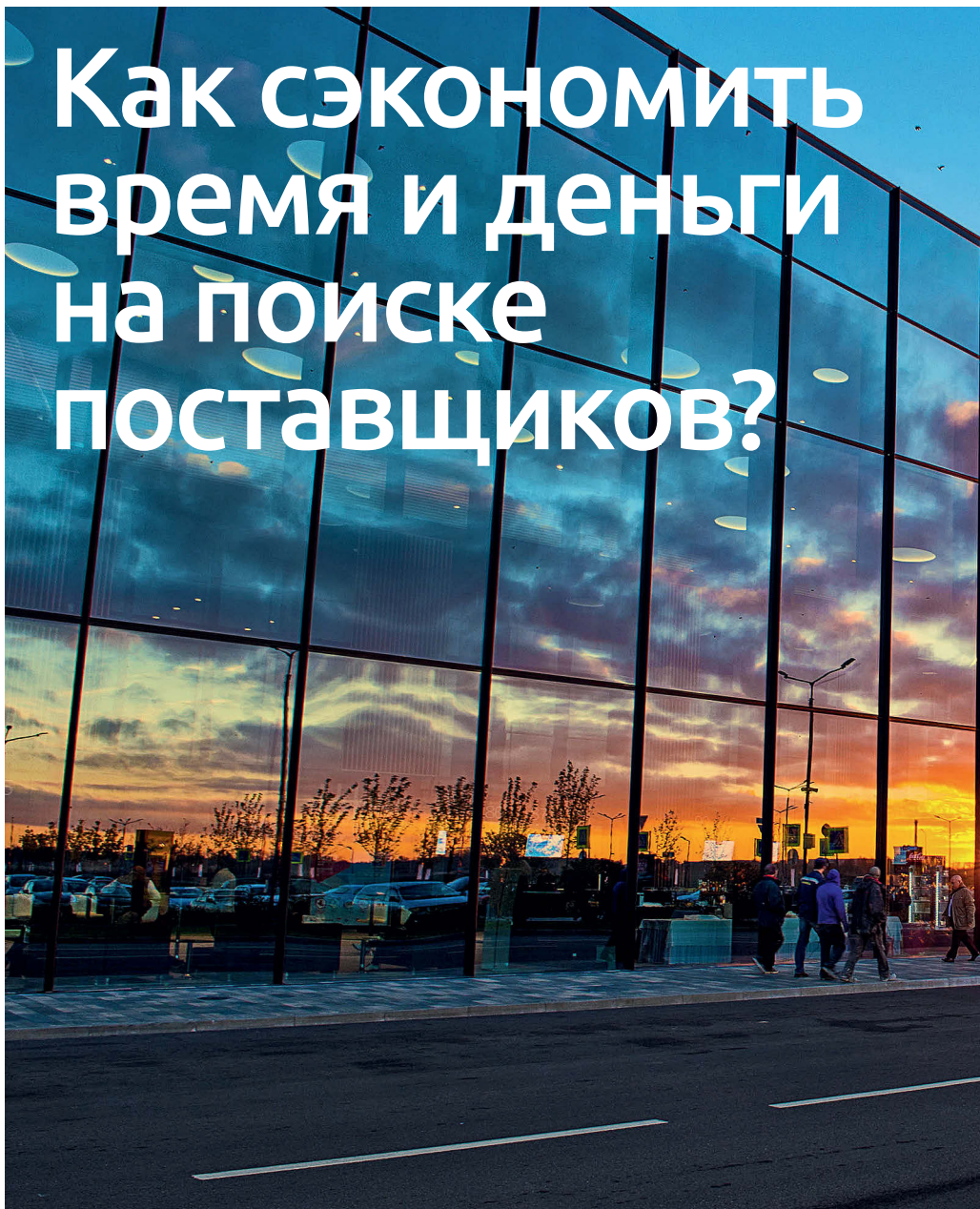




Юлия АКИШИНА,
руководитель отдела
по работе с посетителями
«ЭкспоФорум-Интернэшнл»

ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ ПОСТОЯННО РАЗВИВАЕТСЯ И ПОПОЛНЯЕТСЯ НОВЫМИ УДОБНЫМИ СЕРВИСАМИ. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УЧАСТИЯ В КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫХ ПРОЕКТАХ СТАЛ ЦЕНТР ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ, СОТРУДНИЧЕСТВО С КОТОРЫМ ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ НА ВЫСТАВКЕ В РАЗЫ. ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ БИЗНЕС-ВСТРЕЧ НА БОЛЬШИНСТВЕ МЕРОПРИЯТИЙ В «ЭКСПОФОРУМЕ» ОРГАНИЗАТОРЫ ЕЖЕГОДНО ВЫДЕЛЯЮТ ОСОБУЮ ЗОНУ – ЦЕНТР ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ (ЦДК). ИСКЛЮЧЕНИЕМ НЕ СТАЛА И ВЫСТАВКА «РЕКЛАМА. ИНФОРМАЦИЯ. ДИЗАЙН. ОФОРМЛЕНИЕ». КАКОВА ФУНКЦИЯ ЦДК И ЧЕМ ОН ПОЛЕЗЕН ДЛЯ УЧАСТНИКОВ И ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ, РАССКАЗАЛА ЮЛИЯ АКИШИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С ПОСЕТИТЕЛЯМИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ».



– Как работает Центр деловых контактов и кто его участники в рамках выставки «РИДО»?

– Это закрытое бизнес-мероприятие, на котором рекламные агентства, производители и поставщики полиграфии, сувенирной и рекламной продукции проводят индивидуальные переговоры с представителями отделов маркетинга и рекламы, директорами крупных, средних и малых компаний. ЦДК всегда организуется на одной площадке с форумом или выставкой и становится с каждым годом все более популярным и востребованным сервисом для проведе-

ния переговоров. Его цель – личные встречи поставщиков и закупщиков продукции, которые здесь и сейчас могут получить уникальные и самые выгодные предложения, найти партнеров по бизнесу, наладить контакт с органами власти. В этом году на выставке «РИДО» в ЦДК приняли участие более 50 заказчиков рекламы, полиграфии и сувенирной продукции.

– Каким образом происходит назначение встреч?

– Мы приглашаем крупные компании, заинтересованные в закупках,



Центр деловых контактов
«ЭкспоФорум-Интернэшнл»



Личные встречи
поставщиков
и закупщиков
продукции

ставителей администрации городов, которые примут матчи Чемпионата мира по футболу в 2018 году.

– Как и когда можно подать заявку на участие в ЦДК? Какова стоимость участия?

– Обычно сбор заявок начинается за три месяца до мероприятия – мы делаем рассылку по базе отраслевых компаний, размещаем рекламу на специализированных порталах и тематических мероприятиях. Контакты менеджеров ЦДК всегда доступны на сайтах наших проектов.

Для закупщиков участие бесплатное, а для поставщиков стоимость зависит от даты подачи заявки: чем раньше, тем дешевле. Для экспонентов выставки условия всегда льготные – стоимость гораздо ниже.

– Отслеживаете ли вы эффективность проведенных переговоров – получаете ли обратную связь?

– Да, конечно, мы всегда узнаем о результатах переговоров, и нам очень приятно получать положительные отзывы от участников о достигнутых договоренностях и заключенных контрактах. ЦДК приносит пользу и поставщикам, и заказчикам, которые

и поставщиков, которые хотят расширить базу клиентов и увеличить объемы продаж. Закупщикам предоставляется стол для переговоров на закрытой площадке с кофе-брейком, и они проводят встречи в комфортной обстановке, а не теряют время в ожидании руководителя на стенде.

Главная особенность такого подхода – возможность провести за один день около 50 переговоров и сократить время на поиск контактов и оптимальных условий сотрудничества без выезда на встречу к каждому клиенту по отдельности. Кроме того, поставщикам предоставляется га-

рантированный контакт с закупщиком.

– Сколько переговоров в день обычно проходит в ЦДК в рамках выставки?

– На «РИДО» в 2016 году состоялось более 1000 переговоров, в качестве заказчиков участие приняли такие компании, как «Сбербанк», Fitness House, «Воздушные ворота Северной столицы» (Пулково), пивоваренная компания «Балтика», «МегаФон», «Газпромнефть – региональные продажи», «Талосто», «Триколор ТВ», «Рив Гош» и многие другие. Также ЦДК вызвал большой интерес среди пред-



Центр деловых контактов
«ЭкспоФорум-Интернэшнл»

приезжают с конкретной целью – расширить перечень контрагентов. За один день и в одном месте можно пообщаться с полусотней возможных партнеров – операторов рекламных конструкций и поверхностей, поставщиков полиграфии и сувениров, и как итог – найти оптимальные торговые предложения. А ведь на реализацию этой задачи в повседневной жизни уходит намного больше времени – на изучение десятков интернет-сайтов и каталогов, отправку запросов, обсуждение деталей по телефону, встреч, которые зачастую приходится переносить... А в Центре деловых контактов закупщики могут бесплатно получить интересные предложения, сделать запрос на расчет стоимости. Конечно, «здесь и сейчас» заказ делать не обязательно, а до заключения контракта последует еще несколько шагов, но оценить возможности сразу нескольких десятков поставщиков можно за один рабочий день.

К тому же живое общение никогда не заменит телефонный разговор и переписку по электронной почте. При беседе тет-а-тет можно договориться об индивидуальных скидках и условиях, поделиться идеями и в режиме короткого мозгового штурма найти оригинальные решения и способы их реализации.

Хочу также отметить, что ЦДК на «РИДО» – это единственное мероприятие по закупкам среди профильных выставок и форумов данной тематики.

За один день и в одном месте
можно пообщаться с полусотней
возможных партнеров



Приглашаем принять участие в работе Центра деловых контактов на выставке рекламных технологий «РИДО» в октябре 2017 года.

**ООО «ЭкспоФорум-Интернэшнл»,
Санкт-Петербург
WWW.EXPOFORUM.RU
+7 (812) 240-40-40**

ENG

Participation in exhibitions and events can become very effective if we use new convenient services. One of them is the Center of business communications in the "ExpoForum". It offered its services at the exhibition "Advertisement. Information. Design. Display" (RIDO). What are its functions and how can it help participants and visitors? To save time and money, to have direct contacts with partners, and much more.