

# Руководство проведением мероприятий и торговых выставок



Уэнди Скотт, лектор, САЕ

Подготовка по вопросам создания и руководства ассоциацией

Программа SABIT

# Для чего нужны встречи и выставки?

- Они действительно нужны вашим членам
- Встречи должны планироваться именно на тот месяц и день недели, которые больше всего устраивают представителей вашей отрасли
- Выставляющие экспонаты компании и спонсоры будут инвестировать средства для маркетинга
- Плата за участие, представление экспонатов и оплата встреч будут приемлемы для вашей отрасли.

# [ Типы мероприятий ]

- Конференции
- Встречи
- Торговые выставки
- Специальные события
- Деловые встречи
- Другие мероприятия?

# Почему члены ассоциации посещают мероприятия...

- Увидеть и узнать о новых технологиях
- Поднять свой профессиональный уровень
- Повысить эффективность работы
- Получить дополнительную мотивацию
- Познакомиться с другими представителями данной отрасли
- Приобрести практический опыт

# Этапы подготовки мероприятий

- Планирование
- Подготовка бюджета
- Определение размеров оплат
- Маркетинг
- Реализация плана
- Руководство проведением мероприятия
- Оценка результатов

# Почему спонсоры соглашаются на финансирование ваших мероприятий?

- Способствует рекламе их собственной компании.
- Способствует рекламе их собственной продукции.
- Дает возможность представить новую продукцию.
- Демонстрирует их специализацию в области определенной продукции.
- Предоставляет текущим и потенциальным потребителям информацию по продукции, которая может повысить их эффективность.

# [ Спонсоры... ]

- Открывают новый рынок.
- Находят потенциальных покупателей.
- Сокращают время на осуществление продаж за счет приближения к потенциальным потребителям.
- Продают свою продукцию прямо на выставке.
- Поддерживают или повышают свою конкурентоспособность за счет знакомства с продукцией конкурентов, представленных на вашей выставке.

# Программы работы со спонсорами

- Определить области работы со спонсорами
- Выявить потенциальных спонсоров/доноров
- Подготовить “меню” возможностей для спонсоров с указанием получаемых ими выгод
- Рекламирровать программу работы со спонсорами
- Организовать работу со спонсорами
- Обеспечить признание их роли!!!



# Мероприятия по маркетингу

- Важные для СМИ события и пресс-релизы
- Статьи в торговых публикациях
- Календарь событий в торговых публикациях и на веб-сайтах
- Непосредственная рассылка материалов по почте
- Электронная почта
- Массовая рассылка факсов
- Телемаркетинг
- Реклама
- Приглашения с выставок и от спонсоров
- Реклама за счет участников выставок и спонсоров
- Реклама отдельной продукции

# Деловые и торговые мероприятия

- Что будет наиболее важным для ваших членов?
- В чем заключаются задачи данного мероприятия?
- Какие стратегические союзы могут быть заключены для достижения целей?



Встречи и мероприятия  
являются осязаемыми  
преимуществами, дающими  
реальный  
**возврат на инвестиции!**

Wendy Scott, CAE  
President, Wendy Scott & Associates, Inc.  
8400 Stonegate Drive, Ste. 101  
Raleigh, NC USA 27615  
тел.: 919.412.2121 факс: 888.412.6704  
wscottcae@gmail.com



**Associations**  
Make A Better World  
(Ассоциации делают наш мир лучше)