

# REMADAYS EUROPE

## ПУТЬ К НОВЫМ РЫНКАМ

**В НЮРНБЕРГЕ** завершилась выставка RemaDays Europe 2013 — первое крупное событие в области бизнес-сувениров в этом году. На этот раз в мероприятии приняли участие почти двести компаний из разных стран Европы и около двух тысяч гостей. RemaDays Europe стала отличной возможностью узнать о новых трендах на рынке промоиндустрии, ознакомиться с новинками, представленными на конкурсе Gifts of the Year, наладить новые контакты с производителями и поставщиками.

Конечно, эффект от участия можно будет в полной мере оценить лишь через пару месяцев. Но уже сейчас экспоненты настроены оптимистично: ведь, как известно, даже два хороших клиента, найденных на выставке, полностью компенсируют расходы на участие. А учитывая, что гостями таких выставок становятся не случайные посетители, а настоящие профессионалы, находящиеся в поиске новых решений для своего бизнеса, — вероятность найти здесь перспективных заказчиков по-настоящему велика.

«Количество посетителей оказалось меньшим, чем мы ожидали, — признает Славомир Гифинг, генеральный директор выставочной компании GJC Inter Media, которая выступила организатором. — Но это означает только то, что нам есть что обсуждать в процессе подготовки к следующей выставке. На ней мы постараемся учесть все пожелания и новые идеи участников RemaDays 2013».

**Своим мнением о выставке с нами поделился экспонент ЭДВАРД НАТ. Эдвард — владелец польской компании Combinath Sp.j, специализирующейся на упаковке из гофрокартона.**

**— Вы довольны тем, как прошла выставка?**

— Да! Прежде всего, я очень рад, что в ней не принимали участие наши конкуренты, торгующие аналогичной продукцией. Я также доволен количеством посетителей, а главное — уровнем их интереса. Сразу было заметно, что это не случайные люди, а потенциальные клиенты с четкими запросами и задачами, что довольно редко можно встретить на выставках. Наша продукция универсальна и может потенциально заинтересовать любого — по большому счету, каждый гость, побывавший



у моего стенда, может стать моим заказчиком. Поэтому я ожидаю увеличения числа заказов после выставки. Впрочем, все это решится в первые 3-6 месяцев; и если контакты, установленные с новыми заказчиками, действительно будут «работать», я, безусловно, стану постоянным экспонентом RemaDays Europe.

**— Что побудило вас принять участие в выставке?**

— Понимание, что без выходов на внешние рынки нашей компании становится все сложнее удерживать позиции. Польский рынок уже насыщен, большие компании забирают львиную долю заказов, и найти новых клиентов на внутреннем рынке почти невозможно.

**— База данных европейских рекламных агентств поможет вам в работе?**

— Это даст нам возможность разослать информацию о себе европейским компаниям. Как мы сможем ею воспользоваться, зависит только от нас, но база сама по себе очень полезна. Правда, существует одна проблема при работе с европейскими заказчиками: в нашем бизнесе стоимость транспортировки чрезвычайно велика. Но, если и мы, и европейские клиенты будут заинтересованы в сотрудничестве, мы решим эту проблему. Естественно, существует ряд предрассудков при работе с иностранными поставщиками, но мы уверены, что сможем преодолеть их путем честной и профессиональной работы.

**— Что вы думаете об организации выставки?**

— Я вполне ею удовлетворен, у меня нет поводов для недовольства. К сожалению, до 2012-го года я не задумывался о новых возможностях сбыта, но ситуация на рынке изменила мою позицию. Я решил обратиться к зарубежным рынкам и готов завести новые деловые отношения со всеми участниками RemaDays, которых заинтересуют наши предложения.



### REMADAYS EUROPE 2013 — FREE-WAY FOR NEW MARKETS

RemaDays Europe trade-show finished at Nuremberg. It was the first major business gifts event this year. This time at least 200 companies from different European countries attended the fair. And there were about 2 000 visitors. RemaDays Europe became an excellent opportunity to learn more about new promotion market trends, to find out the latest novelties at the "Gifts of the Year" contest, to meet new manufacturers and suppliers. We asked several exhibitors to share their impressions.