

5 вопросов МАПП профессионалу



ЕЛЕНА АЛЕКСЕЕВА,
директор выставки IPSA
Reed Exhibitions (Russia)



Прежде чем начать задавать вопросы, позвольте ещё раз поблагодарить Вас за отлично организованную выставку IPSA, прошедшую в марте. Выставка уже давно является главным событием суверенного года России, она достигает этого высокого звания без каких-либо натяжек. Все мы, участники и посетители выставки, смогли ещё раз убедиться в том, какую важную роль в любом деле играет профессионализм. Спасибо Вам за это, если не от всей отрасли, от имени которой мы не имеем права выступать, но, по крайней мере, от участников и сотрудников ассоциации МАПП.

1. Для нашей отрасли вы — человек новый. Расскажите, пожалуйста, чем вы занимались раньше и почему согласились возглавить именно этот проект.

У меня опыт работы в области маркетинга более 15 лет. Также профессиональное образование MBA со специализацией Управление маркетингом. Ранее я работала в крупных иностранных и российских компаниях, таких как HILTI, Cordiant. Последняя моя должность – Начальник отдела маркетинга B2B. Я отлично понимаю потребности корпоративного заказчика сувенирной и промпродукции и рекламного агентства. Также у меня есть опыт работы в выставочном бизнесе, ранее я работала в компании Reed Exhibitions, которая является организатором IPSA. Я согласилась возглавить проект, поскольку IPSA является B2B площадкой для взаимодействия рекламных агентств, конечных корпоративных заказчиков и производителей промпродукции, и я надеюсь, что мой опыт позволит лучше понять их потребности и сделать взаимное сотрудничество наиболее эффективным.

2. Конечно, у Вас ещё не могло накопиться большого опыта общения с участниками отрасли, с её ключевыми фигурами. И всё-таки, каковы Ваши первые впечатления от нас? Мы Вам нравимся?

Каждая компания отрасли, ее руководство и сотрудники обладают собственной яркой индивидуальностью. То, что мне нравится и что объединяет все компании отрасли – это несомненно творческие, креативные люди с нестандартным мышлением. Это можно заметить по самой выставке – на-

сколько она яркая и самобытная – и это, несомненно, заслуга наших участников! Большинство компаний, представленных в отрасли – от лидеров до самых небольших бизнесов – это не крупные мегакорпорации, а как правило, частные бизнесы, возглавляемые людьми, часто являющимися их владельцами и душой болеющие за свои компании. Их смелость и присущий отрасли предпринимательский дух, несомненно, вызывают у меня огромное уважение.

Каждая компания отрасли, ее руководство и сотрудники обладают собственной яркой индивидуальностью. То, что мне нравится и что объединяет все компании отрасли – это несомненно творческие, креативные люди с нестандартным мышлением. Это можно заметить по самой выставке – насколько она яркая и самобытная – и это, несомненно, заслуга наших участников!

3. Мы уверены, что в отрасли найдутся люди, которые не относятся так же восторженно к выставке IPSA, как мы. Расскажите о том, как вы будете совершенствовать выставку, какие новые идеи собираетесь претворять уже на ближайших мероприятиях.

Надеюсь, благодаря проводимой нами работе, скептически настроенные люди в будущем изменят свое мнение и станут приверженцами выставки. Люди, восторженно относящиеся к выставке, несомненно, вдохновляют нас и придают сил для дальнейшей работы. Но, в то же время, и люди, высказывающие критические замечания и настроенные скептически – ценный источник идей и инноваций для совершенствования проекта. Мы, команда проекта IPSA и руководство Reed Exhibitions, с огромным интересом и вниманием изучаем и по-

ложительные, и отрицательные отзывы как со стороны экспонентов, так и со стороны посетителей, и стараемся превратить их в конкретные действия по совершенствованию проекта.

Мы стремимся сделать IPSA лучшей площадкой для общения всех участников рынка промпродукции – корпоративных заказчиков, рекламных агентств, производителей и дистрибуторов рекламно-сувенирной продукции. Для этого уже на прошедшей выставке IPSA весна 2015 мы реализовали следующие шаги:

Расширили и улучшили качество посетительской аудитории корпоративных заказчиков. В этом году мы направили дополнительные усилия на приглашение на выставку руководителей маркетинга и маркетологов из отраслей, являющихся самыми крупными потребителями промпродукции: FMCG, retail, потребительская электроника, фармацевтическая отрасль, алкоголь, телекомм и другие. Это компании, которые и в условиях сокращения бюджета из-за кризиса все еще тратят значительные средства на промоакции и продвижение, неотъемлемой частью которых является промпродукция. Естественно, мы не обошли вниманием и наших традиционных посетителей – представителей нефтегазовой отрасли, строительства, авиации и других.

Мы планируем продолжить эту работу и к следующей выставке IPSA Осень 2015. Особое внимание мы уделяем также расширению географии наших посетителей, как с точки зрения привлечения компаний из регионов, так и с точки зрения увеличения количества международных участников. Для повышения международного статуса выставки мы расширяем сотрудничество с нашей партнерской выставкой PSI (Германия), организатором которой, как и в случае с IPSA, является компания Reed Exhibitions.

Также мы улучшили содержание конференционной части выставки, чтобы сделать ее максимально интересной для главного сегмента наших посетителей – рекламных агентств. В первый день конференции мы предоставили слово представителям крупнейших корпоративных заказчиков промпродукции: компаниям “Michelin”, “М-Видео”, “Альфа-Банк”, “STADA” и других, которые представили свои доклады на тему “Рекламная и промпродукция как часть комплексной маркетинговой стратегии компании”. Второй день был посвящен общению между представителями ассоциаций: МАПП, РОРАI, представителями производителей промпродукции и рекламными агентствами.

Мы планируем продолжить работу по усилению конференционной части, чтобы сделать IPSA лучшей площадкой для общения всех участников отрасли, обсуждения задач, стоящих перед отраслью и путей их решения. Для этого мы также планируем привлекать ведущих отраслевых экспертов. Уверена, уже на IPSA Осень 2015 вы сможете это увидеть и оценить!

Online каталог выставки с удобным поиском позволяет повысить эффективность общения между участниками и посетителями.

4. На выставке IPSA весна 2015 была развернута отдельная экспозиция, где были представлены отечественные производители сувенирной продукции. Не могли бы Вы отдельно об этом рассказать?

В непростой экономической ситуации 2015 года мы решили оказать дополнительную поддержку российским производителям сувенирной продукции, организовав павильон “Made in Russia”. Для участия в экспозиции мы пригласили компании, имеющие собственное производство в России. В экспозиции

В непростой экономической ситуации 2015 года мы решили оказать дополнительную поддержку российским производителям сувенирной продукции, организовав павильон “Made in Russia”. Для участия в экспозиции мы пригласили компании, имеющие собственное производство в России. В экспозиции приняли участие в том числе небольшие компании с ограниченным маркетинговым бюджетом. Специально для них в рамках общего павильона мы сделали стенды небольшого размера.

приняли участие в том числе небольшие компании с ограниченным маркетинговым бюджетом. Специально для них в рамках общего павильона мы сделали стенды небольшого размера. Это дало им возможность найти на выставке новых заказчиков, расширить свой бизнес и в будущем, надеемся, принять участие в выставке в более крупном формате. Мы планируем продолжить эту работу на IPSA Осень 2015, особенно в отношении небольших компаний, которые только делают первые шаги на непростом пути предпринимательства. Экспозиция “Made in Russia” вызвала большой интерес у посетителей выставки, которые в условиях нестабильного курса валют также заинтересованы в поисках поставщиков, не зависящих от изменения конъюнктуры рынка.

5. У Вас наверняка уже появились какие-то мысли и пожелания, которые Вы хотели бы высказать участникам бизнес-сувенирной отрасли, экспонентам и посетителям Вашей выставки. Поделитесь ими, пожалуйста.

Свое пожелание к участникам отрасли мы выразили в лозунге весенней и осенней выставок IPSA в 2015 году: “It’s promo time!”, а по-русски “ВРЕМЯ ПРОДВИЖЕНИЯ!” Этим мы хотели бы выразить свою позицию и пригласить вас – наших партнеров – участников промидустрии к ней присоединиться. Давайте активно двигаться вперед, чаще общаться, обмениваться актуальными идеями по совершенствованию бизнеса. Только так мы сможем достойно пережить непростые времена и стать еще лучше и продуктивнее. Ждем Вас всех на IPSA Осень 2015! С наилучшими пожеланиями,
Елена Алексеева и команда IPSA.
www.ipsa.ru



IPSA trade-show executive manager Elena Alexeeva shares her impressions after the last business session. According to her, the uniqueness of the trade-show it created by its participants, their courage and entrepreneurship of the industry are reputable. This year IPSA sought for marketing specialists among largest promotional products consumers: FMCG, retail, pharmaceuticals, alcohol, and telecommunications companies. Conference program was designed to be the most interesting for advertising agencies. And “Made in Russia” pavilion was organized to provide additional support for Russian promotional products manufacturers.