

Санкт-Петербургская выставка канцелярских товаров будет проводиться в ином формате: теперь основными посетителями Петербургской Канцелярии станут корпоративные клиенты Северо-Запада России...

Сегодня в нашей стране канцелярский мир перенасыщен выставочными событиями, что накладывает непосильную нагрузку на плечи участников и обременяет посетителей необходимостью делать выбор между тем или иным событием. Только в Москве существ-

канцелярского рынка выделяют отдельные подразделения по обслуживанию корпоративных клиентов. Экономика на подъеме: появляются новые предприятия, зарубежные компании открывают свои представительства, находят дистрибьютеров. Почему такая работа эффективна в современных условиях? Дело в том, что сегодня многие быстро развивающиеся предприятия нуждаются в регулярных поставках не только канцтоваров и оргтехники, но и продуктов питания, кофе, воды, и пр. При этом сложно найти надежного поставщика. Приходится периодически обращаться к различным компаниям в поисках наиболее



вуют как минимум 4 важные выставки — 2 весной и 2 осенью. В то же время, крупнейший деловой и административный центр — Санкт-Петербург — остается неохваченным. Петербургский рынок офисных товаров очень интересен и для московских компаний. По данным специализированных источников, емкость рынка составляет около 148 миллионов долларов. По объему он удерживает второе место в России после Москвы.

Проанализировав ситуацию, международная выставочная компания «Примэкспо» приняла решение переориентировать целевую аудиторию уже существующей специализированной канцелярской выставки в Северной столице с региональных оптовых покупателей на корпоративных клиентов Петербурга, Ленинградской области и Северо-Запада России.

По словам директора выставки Виктории Козловой, «эта категория посетителей достаточно обширна и, следовательно, заслуживает особого внимания и заботы. Изменения коснутся не только посетителей, но и состава участников и времени проведения. Вместо июня она пройдет в ноябре. Если раньше многие знали ее как выставку канцелярских товаров и бизнес-сувениров, то теперь она расширит и спектр представленных разделов, включая оргтехнику, офисное оборудование, мебель, услуги по организации деловых встреч, поездок, услуги связи и Интернет. Это будет наша Северо-Западная специализированная выставка со своей изюминкой, суть которой хорошо отражает девиз «Всё для корпоративного клиента».

Корпоративное направление новое, модное, современное и достаточно успешное. Многие операторы

оптимальных условий (разнообразие ассортимента, сроки и быстрота поставки, цены и т.д.). Отдельный разговор о качестве телефонной связи. А ведь успех большинства компаний во многом зависит от предварительных телефонных договоренностей.

Известно, что сейчас многие предприятия, которые безразличны к судьбе своих сотрудников, стремятся создать для них все необходимое, включая добровольное медицинское страхование, корпоративное членство в спортивном клубе, возможность хорошо отдохнуть после напряженного делового сезона. Но далеко не каждое предприятие может позволить себе иметь в своем штате специально подготовленного сотрудника, который будет решать подобные вопросы. Зачастую эти проблемы ложатся на плечи секретаря, который и



так непомерно загружен, времени на поиски остается немного. Иногда приходится довольствоваться первым, что попадает под руку. Отдельной строкой можно обозначить деловые командировки, особенно если в компании много сотрудников, а поездки — часты и регулярны. Бронирование гостиниц, авиабилеты, приобретение виз и другие организационные вопросы могут стать серьезной проблемой, если немного затянуть со временем и не иметь большого опыта в данной сфере. В этой ситуации действительно лучшим выходом станет обращение в туристическую фирму, специализирующуюся на деловом туризме. В случае приема важных гостей (партнеров, поставщиков), очевидно, что принимающая сторона захочет предстать в лучшем свете, как радушный гостеприимный хозяин. Вам может потребоваться решить такие простые вопросы, как аренда автомобиля, организация культурной программы, аренда помещения для проведения конференции... Вот лишь несколько примеров того, что полезного может найти на предстоящей выставке деловой человек, ценящий свое время.

Одним из важных разделов выставки традиционно является экспозиция деловых подарков и бизнес-суве-



Виктория Козлова

зов, помощников руководителей, да и самих руководителей, то есть всех потенциальных потребителей канцелярских и офисных товаров, от которых зависит принятие окончательного решения. Ведутся переговоры с одним из крупных специализированных изданий по проведению Конференции в рамках выставок.



ниров. Эту часть выставки не следует недооценивать. То, каким образом компания относится к праздникам и заботится о своих партнерах, какие сувениры и подарки преподносит, свидетельствует об имидже компании. Для многих этот вопрос возникает в день самого праздника, что существенно затрудняет его решение. Сейчас существует огромный выбор бизнес-сувениров самого разнообразного ассортимента и стоимости. Позаботившись заранее, вы сэкономите время и в не ударите в грязь лицом.

Выставки «Примэкспо» хорошо известны высоким профессиональным уровнем посетителей-специалистов. Уже сейчас организаторы КанцелярияЭкспо и БизнесСувенирыЭкспо активно работают со специализированной прессой и базами данных, приглашая на выставки офис-менеджеров, администраторов, завхо-

Важный фактор успеха — уровень организации выставки. Здесь можно смело сказать, что компания «Примэкспо» — один из ведущих выставочных операторов в России. В Москве и Петербурге мы проводим исключительно специализированные выставки по таким актуальным темам как медицина, продукты питания, строительство, упаковка, индустрия чистоты, а также ряд промышленных проектов. Организация выставки — это и кропотливая работа всего коллектива, и, вместе с тем, творчество. Выставка — это зрелищное мероприятие, которое должно привлекать внимание и вызывать интерес.

О проекте «КанцелярияЭкспо» рассказывала директор выставки ВИКТОРИЯ КОЗЛОВА.