

# Как должен развиваться рынок деловых встреч?

## И что значит – «работать по-новому»?



С 20 по 22 января 2016 года в КЦ «ПетроКонгресс» в Санкт-Петербурге состоялись сразу два мероприятия индустрии деловых встреч: V Юбилейный Евразийский Ивент Форум (EFEA) и первый в России Форум для профессионалов ивент-индустрии и их заказчиков Event LIVE. Цель мероприятий – создать эффективную площадку для взаимодействия специалистов отрасли и их партнеров

Организатором мероприятий выступил Выставочный научно-исследовательский центр R&C при поддержке ГП «РЕСТЭК» и ЗАО «Экспоцентр».

В общей сложности, состоялось свыше 40 встреч и заседаний, в которых приняли участие 447 специалистов из 8 стран мира и 18 регионов России.

### Новый маркетинг - что это?

**Главным событием EFEA-2016 стало пленарное заседание «Новый маркетинг. События как эффективный инструмент маркетинга»**

Своим опытом поделились лучшие российские и международные эксперты, в т.ч. действующий президент Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), президент РСВЯ **Сергей Алексеев**, директор по развитию бизнеса UFI **Ровена Арцц** (Франция), коммерческий директор выставочной компании UBM **Дэвид Олсен** (Великобритания), старший вице-президент выставочной компании Koelnmesse GmbH (Германия) **Кристиан Гласмахер**, другие российские и зарубежные специалисты.

Открывая встречу, старший консультант консалтинговой фирмы JWC GmbH **Томас Поллен** (Кельн) заявил: «В течение последних 15 лет на рынке маркетинга появилось множество крупных игроков, масштаб деятельности и влияния которых никто не мог даже представить два десятилетия назад. Но при этом, затраты на маркетинг в бюджетах компаний-заказчиков остаются из года в год на одном уровне. Возможно, самые крупные изменения ждут нас в обозримом будущем».

Эксперты представили свой взгляд на «новый маркетинг» и предложили варианты его успешного применения для развития компаний.

В конце заседания состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании между Выставочным Научно-Исследовательским Центром R&C и главным контент-партнёром EFEA 2016 – компанией INRU.

### Как создать конкурентоспособную выставку в России?

На сессии «**Конкурентоспособность: ключевые факторы успеха**» собрались ведущие эксперты выставочно-конгрессной отрасли. Вел заседание директор Центра сотрудничества по подготовке и реализации межрегиональных и международных программ **Игорь Бычков**.

Участникам встречи была предоставлена уникальная возможность ознакомиться с оценками развития мировой выставочной индустрии двух известных международных экспертов.

**Томас Поллен**, старший консультант консалтинговой компании JWC GmbH (Кельн, Германия), познакомил с итогами исследования выставочной индустрии, с ее состоянием в нынешнее время и рассказал к чему готовиться и что ждет игроков рынка в 2030 году.

**Йорг Байер**, профессор университета Duale Hochschule Baden-Württemberg Lörrach (Германия), представил доклад о возможном развитии выставочной индустрии к 2030 году.

Участники заседания отметили, что, согласно последним прогнозам Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) рост прибыли большинства выставочных компаний мира в этом году не превысит уровень 2015 года более чем на 10%, поэтому можно сказать, что 2016 год будет непростым с точки зрения реализации проектов.

В конце 2015 года Центр исследований выставочной индустрии (CEIR), расположенный в Далласе, сообщил о росте общего количества выставочно-конгрессных событий, проходящих в формате B2B на 3,1%.

Увеличились все ключевые параметры: фактическая прибыль – на 4,6%, количество экспонентов – на 2,9%, число посетителей – на 1,6%. Как отмечают в CEIR, это самые высокие показатели с 2012 года.

Эксперты полагают, что данная тенденция продолжится и в 2016 году. Ориентируясь на такой оптимистичный прогноз, организаторы мероприятий активно ищут пути повышения эффективности своих проектов, справедливо считая решение этой задачи основой повышения конкурентоспособности компаний в условиях нарастающей конкуренции на рынке.

«Чтобы создать конкурентоспособную выставку, мы должны сначала понять потребности участников, посетителей, а затем использовать эту информацию для улучшения проекта и удовлетворения всех заинтересованных сторон, – рекомендует генеральный секретарь Ассоциации выставок и конференций Тайваня (TECA) **Кевин Вей**, – конкурентоспособный продукт можно создать, придерживаясь простых правил: определите стратегическую цель выставки – чем она будет полезна для участников и посетителей, проанализируйте все плюсы и минусы подобных проектов и решите, чей опыт можно использовать, составьте список потенциальных участников и посетителей, а также найдите надежных поставщиков услуг, чтобы повысить эффективность и снизить затраты. Информация – вот что делает нас конкурентоспособными. Это помогает нам меняться и придает новый импульс мероприятиям».

На заседании также выступила Исполнительный директор РСВЯ **Людмила Смородова** (см. стр.16).

В ходе панельной дискуссии «**Организатор, отраслевой партнёр, экспонент и посетитель: замкнутый круг или взаимовыгодное партнёрство?**» эксперты обсуждали основные проблемы взаимодействия участников выставочного процесса: организаторов, торгово-промышленных палат, отраслевых ассоциаций, экспонентов и посетителей выставок. Главный вопрос – какой должна быть выставка, чтобы она была реально эффективной и конкурентоспособной, чтобы

общественные организации захотели ее поддержать, в потенциальные экспоненты не отказывались от услуг выставочных операторов.

### Все грани ивент индустрии: искусство продаж, интернет, подбор кадров

В ходе Форума также состоялись панельные дискуссии и сессии:

- «Искусство продаж: как выиграть борьбу за клиента на рынке площадок?»;
- «Спонсорство и партнерство мероприятий: секреты успеха»;
- «Конгрессное бюро – ставка на сотрудничество и зарубежный опыт»
- «Привлечение посетителей на мероприятия: настоящее и будущее»;
- «Клиент и исполнитель: диалог на одном языке. Тендеры: как стать успешным в конкурсе?»;
- «Digital for event» (продвижение мероприятий в социальных сетях, Интернет, дополненная реальность);
- «Маркетинг контента»;
- «Формирование положительного имиджа страны и отдельных регионов через событийный маркетинг. Региональный маркетинг через события»;
- «Современные методы управления HR-ресурсами для целей повышения эффективности предприятий ивент-отрасли»;
- открытое заседание ЦМТ «Как организовать экспорт? Выход на международный рынок при содействии ЦМТ».

По традиции, Форум стал площадкой для проведения расширенного выездного заседания Комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортеров (см. стр. 4 - 9).

В рамках V Юбилейного Евразийского Ивент Форума в торжественной обстановке состоялась церемония награждения победителей ежегодной премии лидеров ивент-индустрии EFEA Awards.

Экспертным жюри были определены лауреаты по пяти номинациям, каждый из которых получил заслуженную награду.

Награды получили:

- в номинации «Лучшая площадка 2015 года»: ОАО «ВДНХ», Москва;
- в номинации «Проект года»: Международный инвестиционный форум в Сочи;
- в номинации «Организатор года»: ЗАО «Экспофорум».
- в номинациях «Событие года» и «Открытие года»: фестиваль «ВКонтакте», проходивший летом 2015 года в парке 300-летия Санкт-Петербурга.

В последний день работы состоялся финал и награждение лауреатов конкурса молодых специалистов индустрии встреч Event TALENTS 2016.

Материал предоставлен:



Выставочный  
Научно-Исследовательский  
Центр

## Будем помнить...

### 27 января ушёл из жизни президент ГП «РЕСТЭК» Сергей Николаевич Трофимов

В конце января, на форуме EFEA в Петербурге, многие спрашивали: где Сергей Николаевич, основатель и идейный вдохновитель этого события? Сотрудники компании «Рестэк» отвечали: болеет и не мог прийти. Прошла неделя, и очередное сообщение для многих стало как гром среди ясного неба – настолько оно было неожиданным: 27 января Сергей Николаевич Трофимов ушел из жизни.

И в тот же день в «Рестэк» стали поступать многочисленные соболезнования – от Торгово-промышленной палаты России, Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ) и Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), от коллег и деловых партнеров, друзей и всех, кто знал и высоко ценил Сергея Николаевича.

В соболезновании, направленном Президентом ТПП РФ С.Н.Катыриным, говорится: «его знали как неординарного человека, большого профессионала и преданного делу руководителя, внесшего важный вклад в развитие выставочно-ярмарочной и туристической деятельности в стране, в формирование и становление российского выставочного рынка как самостоятельно развивающейся отрасли экономики, в укрепление системы торгово-промышленных палат России. Память о нем навсегда останется в сердцах тех, кто знал его и работал вместе с ним!».

Такие же чувства отражены в письме UFI и РСВЯ: «Мы потеряли опытного выставочника - профессионала, человека огромного таланта, одного из лучших представителей выставочного движения в России, посвятившего долгие годы своей деятельности его развитию, вкладывавшего все силы и душу в дело, сумевшего собрать вокруг себя сплоченную команду профессионалов.

Возглавляемая им компания стала одним из лидеров выставочного бизнеса России, является членом РСВЯ и UFI».

Под управлением и при активной поддержке Сергея Николаевича был создан ряд ведущих выставочно-конгрессных мероприятий России.

Своей работой Сергей Николаевич заслужил глубокое уважение российских и зарубежных коллег. При его активном участии были сформированы и используются специалистами ряд нормативно-правовых документов. Организованный им Евразийский Ивент Форум стал одним из важнейших событий в жизни выставочного сообщества, сплотил вокруг себя представителей индустрии встреч не только из России, но и многих стран зарубежья.

Сергей Николаевич активно продвигал российскую выставочную индустрию и на международном уровне.



В течение многих лет избирался членом Совета директоров UFI.

«Нас связывали долгие годы совместной работы, творческих планов, дружеских отношений, во многом мы ощущали его поддержку. Для нас эта утрата невозможна» – говорится в обращении РСВЯ и UFI.

Информационное выставочное агентство «ИнформЭКСПО» присоединяется к многочисленным соболезнованиям. Сергей Николаевич запомнится как руководитель самой высокой квалификации, который всегда искал что-то новое, и, в итоге, собственными руками создал одну из крупнейших и самых успешных выставочных компаний России.

**Жизненный путь.** Сергей Николаевич Трофимов родился в Ленинграде. В 1978 году окончил Лесотехническую академию им. С.М. Кирова и начал свою трудовую деятельность на Ленинградском мебельном комбинате №1, где работал мастером, инженером, технологом. В 1980 году он стал начальником отдела комплектования выставок Внешнеторгового выставочного объединения «Ленэкспо».

Более 35 лет своей жизни С.Н.Трофимов посвятил выставочно-конгрессной деятельности. В 1990 году он основал Выставочное объединение «РЕСТЭК», которое в 1997 году было преобразовано в ГП «РЕСТЭК».

С.Н.Трофимов был членом Совета директоров Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), членом президиума РСВЯ и Международной ассоциации профессионалов индустрии встреч (MPI), председателем выставочного комитета Ассоциации экономического взаимодействия территорий «Северо-Запад», вице-президентом Академии туризма, президентом Центра международной торговли Санкт-Петербурга.