

Выставку без вдохновения не сделать

Как организовать и провести успешную выставку? Почему без любви к своему делу ничего и никогда не получится? В начале июля наш автор Игорь МИХАЛЕВ встретился с человеком, который знает ответы на эти вопросы. Рассказывает руководитель Дирекции выставок по машинотехнической тематике и средствам телекоммуникаций ЗАО «Экспоцентр» **Марина БЕЛОВА**



ЧТО ПОКУПАЕТ ЭКСПОНЕНТ?

– **Первый и главный вопрос? Что Вы продаете экспоненту?**

– До последнего времени считалось, что квадратные метры. Выставочники всегда свой успех измеряли «квadrатами»...

– **Но это логично...**

– Не скажите. С одной стороны, логично, а по сути – неверно. Сейчас мы осознали, что продаем вовсе не метры, а контакты с посетителями-специалистами.

Экспонент платит за аренду площади, проектирование и монтаж стенда, транспорт, разного рода услуги.

Что он получает за эти деньги?

Мы, организаторы, должны доставить на выставку нужных ему специалистов, которые войдут с ним в контакт.

Помимо этого, мы обязаны помочь экспоненту привлечь целевых клиентов, уже пришедших на выставку. Какими средствами это достигается? Видом и размером экспозиции, качеством представленных экспонатов, организацией работы на стенде, участием в деловой программе выставки и организацией собственных презентаций.

Экспонент должен встретить нужных ему клиентов, заключить контракты и, рано или поздно, получить прибыль – лишь в этом случае он останется доволен финансовыми итогами участия и вновь придет на нашу выставку.

Так что главный товар «Экспоцентра» – бизнес-контакты, которые мы призваны обеспечить.

– **Для такой работы с экспонентом требуется психолог...**

– Безусловно. Любой выставочник, если он настоящий специалист, должен быть и психологом, и продавцом, и менеджером.

КАК СТРОИТСЯ РАБОТА?

– **Несколько лет назад фирма «Межвыставка», занимавшаяся организацией собственных выставок «Экспоцентра», была разделена на несколько дирекций. Что это дало?**

– Решение было правильным. Сегодня за подготовку мероприятия отвечают конкретные люди – руководитель дирекции и руководитель проекта. Каждый из них имеет свое видение путей развития выставки.

Конечно, я, как начальник, могу быть на 200% уверена в собственной правоте, но если руководитель проекта имеет иной подход к организации дела, он реализует именно его. И я не мешаю. Только в таком случае эффект общей работы будет положительным.

Как только ты начинаешь давить и заставлять, он попадает в двойственное положение и, даже не желая того, саботирует неправильные, на его взгляд, решения.

Сейчас в «Экспоцентре» имеется четыре выставочные дирекции. В каждой – свои подходы к организации выставок. И это дает хороший результат.

Разумеется, по многим вопросам все дирекции имеют общее мнение. Иначе и быть не может, ведь мы – экспоцентровцы, а значит, принципиальные подходы к организации бизнеса одинаковы.

Большинство выставок «Экспоцентра» растет по всем показателям. При этом многие из них меняются, совершенствуются, трансформируются. Это неизбежно и, на мой взгляд, полезно.

– **Как определяются направления новаций?**

– Многие выставки «Экспоцентра» и сегодня условно говоря, стоят «как скала». За счет чего? Прежде всего, потому что наши специалисты неотделимы от «своих» отраслей. За долгие годы нарабатан огромный опыт и личные контакты с руководителями крупнейших компаний и профессиональных ассоциаций.

Характерный пример: была единая выставка, и вдруг ее разбивают на салоны. Зачем? Чтобы отразить изменения конъюнктуры, выделить востребованные сегменты рынка.

– **Что отражает выставка: отрасль или рынок?**

– Какой бы успешной выставка ни была и где бы ни проходила, она не является отражением отрасли, нет, она – отражение рынка!

И это – интересное противоречие.

Ситуация в том или ином сегменте отечественной промышленности может быть плохая, а выставка – успешная, прежде всего, за счет экспозиций крупных зарубежных производителей,

выходящих на наш рынок. Российское участие в таких выставках заключается преимущественно в присутствии торговых домов, но это – не производители, в лучшем случае производство занимает малую долю в их обороте.

Работая над подготовкой выставки, мы должны «видеть» и отрасль, и рынок, чувствовать, что им нужно.

Конечно, в основе всех изменений были и остаются мнения и предложения руководителей и экспертов отрасли. Мы вместе решаем пути развития выставки.

– **Вы руководите Дирекцией выставок по машинотехнической тематике и средствам телекоммуникаций. Как меняются Ваши проекты?**

– Возьмем, к примеру, международную выставку телекоммуникаций, навигационного оборудования, систем управления и информационных технологий «Связь-Экспокомм». В 2008 году в ней участвовало 676 компаний из 24 стран. Площадь экспозиции – более 40 тыс. кв. м. Раньше при ее организации мы делали акцент на телекоммуникационные услуги. Теперь проект все более становится форумом производителей.

Создан Оргкомитет во главе с первым заместителем председателя Военно-промышленной комиссии при Правительстве России Владиславом Путиным.

Выставку официально поддержали Роспром и Роскосмос.

Ведущие промышленные и научно-исследовательские структуры представили новейшее оборудование, интеллектуальные транспортные системы и многое другое.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ...

– **Как Вы считаете, нет ли смысла выбирать директоров выставок по конкурсу? Предположим, приходит человек со стороны и предлагает сделать что-то совершенно новое, оригинальное. Почему бы нет?**

– Хороший вопрос. И мысль интересная. Но с такой практикой я не сталкивалась. Предположим, мы объявим конкурс на 5pEXPO-2009. Уверена, что победят специалисты из регионов – они активнее и креативнее москвичей. Но что дальше? Им просто может не хватить интеллекта или знания иностранного языка. К тому же они непривычны к московскому ритму работы, не понимают, как можно в течение дня «окучить» тридцать клиентов и решать несколько вопросов одновременно.

– **«Привязана» ли выставка к своему руководителю?**

– Безусловно. Многие директора занимаются подготовкой выставок в течение

ние многих лет и стали отличными специалистами. Руководители и топ-менеджеры ведущих фирм-экспонентов знают их на личном уровне и порой хотят работать только с ними. Неизвестно, что случится, если такого директора в одночасье сменят.

С другой стороны, возможна ситуация, когда руководитель придерживается неправильной точки зрения, наносит вред проекту и его надо убирать.

– Кого принимают на работу в выставочные дирекции «Экспоцентра»? На что обращают внимание, и какие требования предъявляют?

– В нашей профессии нужны два главных качества. С одной стороны, умение хорошо анализировать ситуацию и делать соответствующие выводы, а с другой – вдохновение, креативность, то, что называется английским словом «драйв».

К сожалению, оба этих качества крайне редко встречаются одновременно. Как правило, наблюдается крен в одну из сторон. По человеку сразу видно: либо он склонен к анализу, либо наполнен энергией и хочет созидать, творить.

Когда я пришла в «Экспоцентр», мне сразу сказали: выставочное дело – как киноиндустрия. Или ты погружаешься в бизнес и уже не можешь жить без него. Или – он навсегда остается чужим, и тогда ты можешь работать сколь угодно долго, все равно ничего не создашь и не будешь причастен к общему делу.

– Можно ли воспитать эти качества?

– В своей основе они должны быть заложены в человеке. Хороших специалистов очень мало, даже среди молодежи. Выяснилось, что в нашей отрасли имеется огромный кадровый дефицит, и все выставочные компании ищут друг друга сотрудников.

– Быть может, это происходит потому, что специалистов - выставочников сегодня никто не готовит?

– Больше того, в наши дни нет даже устоявшихся стандартов и требований к специалистам выставочного бизнеса. В каждой компании – свои стереотипы.

– И все же не верится: неужто среди молодежи нет талантливых ребят?

– Конечно, есть. Среди молодых специалистов многие имеют «искру». Им интересно работать. Они выдают такой креатив, что диву даешься: все буквально сверкает. Но могут ли они реализовать свои идеи? На это нужен особый талант.

Конечно, все люди разные.

Одни предлагают яркие идеи и, не имея возможности их быстро воплотить, угасают.

Другие, напротив, спокойно в течение двух-трех лет вырастают в неплохих выставочников. Они учатся тихо, без «драйва», зато у них есть аналитический склад ума, усидчивость и желание во всем разобраться. И это дает хороший результат.

Впрочем, и тех, и других очень мало. Бывает, приходит молодой человек и говорит: сначала деньги, а потом – идеи. Удовлетворите мою амбицию и я начну работать. Какой уж тут «драйв»...

Выставками должны заниматься люди, влюбленные в свое дело, тогда все получится.

ИГОРЬ МИХАЛЕВ

Последнее интервью мастера...

Уважаемый читатель! Вы ознакомились с последним интервью, которое взял Игорь Прокопьевич Михалев – профессиональный журналист, известный поэт-бард и просто замечательный человек – удивительного таланта, мягкой иронии и твердых убеждений.

В течение многих лет он возглавлял пресс-службу «Экспоцентра» и создавал журнал «Экспо-Курьер», а в последнее время стал автором нашего журнала.

В конце июля, в самую жару, пришла тяжелейшая весть – Игорь Михалев скоропостижно скончался на железнодорожной станции – в пути, как он и предсказывал в одном из своих давних стихотворений...

Вечная память...



СТИХИ И ПЕСНИ ОСТАЮТСЯ НАВСЕГДА...

Северная

От винтов доносится шум.
Бродит по дорогам зима.
Писем я тебе не пишу,
Знаю, что вернешься сама.
Ночи напролет, напролет
Затекает ветер возню,
Где-то самолет, самолет
Разрывает сна тишину.

А у нас деревья сейчас
Разговор ведут до зари.
Солнце всходит в тысячный раз,
Если не зажглись фонари.

Мне тебя найти не успеть,
Письма до тебя не идут.
Может быть на радость тебе,
Только это мне на беду.

А попробуй ветер схватить,
Привязать его к якорям.
На снегу следов не найти,
На снегу не видно жилья.
Кажется, что век – целый век,
На земле не видно ни зги.
Лупит ветер по голове
Кулаками снежной пурги.

Россия

У судьбы не проси. Чашу выпей до дна.
Нет на свете россия – есть Россия. Одна.
Где тропинка во ржи. Где стерня под ногой.
Где дана тебе жизнь и не будет другой.

Нет на свете россия – есть Россия. Одна.
Здесь и дождь моросит, и не греет луна.
И, в тоске матерясь, от избы до избы
Месим русскую грязь, словно тесто судьбы.

Нет на свете россия – есть Россия. Одна.
Как она голосит, пробуждаясь от сна!
И её эта боль мне с рожденья дана.
Пусть убога она, да от Бога – одна.

Нет россия на земле – есть Россия. Одна.
Да навечно в седле, и извечно пьяна.
Но рубаху рванёт, если вовсе – хана...
Пусть в запое она, да для боя – одна.

Не спеши выбирать страны и города –
Всё равно помирать ты вернешься сюда.
От чужого вкусить каравая – не нам.
Нет на свете россия – есть Россия. Одна.
Где тропинка во ржи, где стерня под ногой,
Где дана тебе жизнь и не будет другой.

Не бери мне душу, песня...

Не бери мне душу, песня,
Не дай ослабнуть на виду.
Я донесу до места крест свой –
Вот только дух переведу.
Бывает так, хоть это странно –
Ведь я из тех, кто всех смешит –
Душа болит, саднит, как рана...
Хотя ведь нет её, Души.

Когда часов застынут гири,
Когда придёт последний сон –
Никто не исчезает – в мире
Останусь зрим я и весом.
Как будто вышел на минутку
И снова в двери постучу...
Ведь я еще не кончил шутку –
Вот-вот вернусь и дошучу.

Я донесу до места крест свой,
Уйду дымком под небеса.
Пусть не меня – пусть вспомнят песни,
Что я когда-то написал.
Ну а к тебе приду порою,
Забыв про мир небытия...
И если ветер дверь раскроет –
Так то не ветер. Это я...