

# ВЫСТАВКА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

62



*«...От участия в выставке стараются не отказываться, понимая, что это уникальный инструмент, позволяющий не только представить продукцию, но и лично пообщаться с клиентами. К тому же, на выставке все процессы, происходящие на рынке, возможные направления его развития и темпы видны как на ладони. А контакты с клиентами позволяют получить довольно точные сведения об объемах производства, потенциальном спросе и реальном уровне цен».*

Директор  
выставки  
Юлия  
Родикова

**19-22 АПРЕЛЯ** будущего года в столице пройдет 16-я международная выставка «Охрана, безопасность и противопожарная защита»/MIPS. С ее директором Юлией Родиковой мы решили обсудить, что сегодня происходит на рынке безопасности и что ждет MIPS-2010.

**К.: Последний раз мы с Вами общались накануне выставки. Как она прошла? Что Вы можете сказать по ее итогам?**

**Р.:** В этом году выставка отметила 15-летний юбилей. Несмотря на сложные экономические условия, отражающиеся на любом бизнесе, интерес к выставке был высокий: в MIPS приняли участие 315 компаний, ряд стран выступил с национальными экспозициями, среди них, в частности, Великобритания, Китай, Тайвань. Очень порадовало большое количество представленных новинок и значительное увеличение посетителей, особенно специалистов из регионов.

Впервые MIPS проходила одновременно с выставкой Cardex & IT Security, которая, начиная с этого года, будет ее разделом. Много хороших отзывов мы получили о конференции, посвященной новым требованиям к безопасности уникальных, высотных и технически сложных объектов. На мой взгляд, выставка стала настоящим событием для специалистов, которые в этом году как никогда стремились к активному общению.

**К.: Что сейчас происходит на рынке безопасности? Как идет подготовка к следующей выставке? Какие прогнозы относительно будущего года?**

**Р.:** На рынке безопасности, так же, как и в других отраслях, происходит сокращение затрат, в том числе маркетинговых. Тем не менее, от участия в выставке стараются не отказываться, понимая, что это уникальный инструмент, позволяющий не только представить продукцию, но и лично пооб-

щаться с клиентами. К тому же, на выставке все процессы, происходящие на рынке, возможные направления его развития и темпы видны как на ладони. А контакты с клиентами позволяют получить довольно точные сведения об объемах производства, потенциальном спросе и реальном уровне цен. Соответственно, есть возможность своевременно выявить потребности, существующие в отрасли, и определить необходимость в изменении структуры продаж, что, в конечном итоге, позволит компании не только сохранить бизнес, но и открыть для себя новые пути развития.

По MIPS-2010 могу сказать, что, по сравнению с тем же периодом прошлого года, на данный момент компаниями забронировано на 15% больше выставочной площади. Занято уже порядка 70%. Это очень хороший показатель, который говорит о том, что в будущем году выставка не уменьшится, но даже вырастет. Думаю, это связано с тем, что, если раньше компании могли себе позволить участие в нескольких выставках, причем не только в столице, но и в регионах, то сейчас не то время, чтобы распыляться, и необходимо сделать выбор в пользу максимально эффективного мероприятия.

**К.: По каким критериям можно оценить эффективность выставки?**

**Р.:** Цели участия у всех разные: и поиск новых клиентов, и поддержание отношений со старыми, и изучение маркетинговой стратегии конкурентов. Нельзя исключать и имиджевую составляющую, которая сейчас актуальна как никогда, ведь участием в выставке компании демонстрируют свою надежность и устойчивое положение на рынке. Чтобы постоянно быть в курсе потребностей наших экспонентов, мы ежегодно проводим маркетинговые исследования и опросы. В этом году от 90% участников мы получили положительные отзывы как о самой выставке, так и о качественном составе посетителей. Эта информация от-

крытая, ее мы размещаем на официальном сайте выставки [www.mips.ru](http://www.mips.ru).

На мой взгляд, самое главное то, что на MIPS заключаются контракты. Об этом говорят сами участники в своих отзывах. На выставку, несмотря на сокращение командировочных расходов, приезжает много специалистов из регионов. А вот праздной публики здесь нет, что не может не радовать. Все-таки выставка рассчитана, прежде всего, на специалистов. Сюда стремятся те, кто принимает решения, кто «делает бизнес». Аудиторская проверка показывает, что 99% посетителей MIPS – это профессионалы рынка безопасности. Поэтому на выставке всегда очень деловая атмосфера (это хорошо видно по размещенным на сайте фотографиям). Мы, со своей стороны, прилагаем немалые усилия, чтобы быть полезными для наших клиентов.

**К.: То есть компании принимают решение об участии в MIPS достаточно заблаговременно?**

**Р.:** И принимали, и принимают. Ведь для многих сегодняшняя ситуация – время новых возможностей, когда есть шанс занять большую долю рынка, завоевать новых потребителей. И можно это сделать с наименьшими затратами. Так, по исследованиям, которые проводились в США, привлечение одного клиента на выставку обходится в несколько раз дешевле, чем при использовании модели прямых продаж. Конечно, сейчас компании больше внимания уделяют альтернативным методам продвижения (PR, Интернет), но выставки остаются очень важным маркетинговым инструментом. Многие из них рассматривают участие в MIPS как эффективное антикризисное решение. Об этом также можно судить по отзывам участников этого года.

**К.: Какие компании уже подтвердили свое участие в выставке будущего года?**

**Р.:** Их достаточно много, и все они

хорошо известны специалистам. Думаю, вряд ли смогу всех перечислить. Это ITV, «ААМ Системз», «Армо-Системы», «Акьюмен», «Аргус-Спектр», «Луис+», «Корпорация «Скайрос», ГК «Эликс», Axis Communications, «ABC Электроникс», «Сигма-ИС», «Болид», «Рокса», «БайтЭрг», «Гойтебрюк-Рус», DSSL, «IVS-Сигналспецавтоматика», Kaba, «Полисет-СБ», SVC-Computar, Assa Abloy, «Воркорд», Tyco, Mitsubishi, effeff, Fujinon, Paradox, Dedicated Micros, Cias, Satel, «Систем Сенсор», «ЭВС», «Урмет» и многие другие. Полный список участников мы регулярно размещаем на сайте выставки. Некоторые компании традиционно участвуют только в нашей выставке, другие сделали свой выбор в пользу MIPS после успешного проведения выставки в этом году.

**К.: Какие новинки будут представлены на MIPS-2010?**

**Р.:** Компании не спешат раскрывать своих планов. Обычно они анонсируют свои разработки накануне выставки. Надеюсь, что будет еще больше новинок, отражающих мировые тенденции рынка безопасности. В рамках деловой программы традиционно пройдут семинары, конкурс «Лучший инновационный продукт», международная конференция «Безопасность уникальных и технически сложных объектов». Также будет значительно расширена секция «Смарт-карты. ID-технологии. Защита информации. Банковское оборудование».

**К.: Что нового предложат участникам и посетителям будущей выставки организаторы?**

**Р.:** В этом году нами была внедрена система электронной регистрации на выставку, которая очень хорошо себя зарекомендовала. Будем ее усовершенствовать, повышать эффективность. В дополнение к размещению на сайте актуальной информации об отрасли и участниках планируем запустить RSS-ленту, чтобы у специалистов была возможность ежедневно получать краткий обзор новостей.

**К.: Есть ли перспективы у новых выставок по безопасности?**

**Р.:** Уже сейчас выставочный рынок – это поле жесткой конкуренции. Смогут ли организаторы предложить рынку что-то принципиально новое, чего не придумали до сих пор работающие в России международные выставочные компании? Вряд ли. Поэтому приглашение к участию в новых проектах по безопасности – это «эксперимент» за счет экспонента, так как неизвестно, насколько выставка будет эффективна. Обещание привлечь «новых посетителей»? Сомневаюсь. Любой профессионал рынка безопасности обязательно посещал одну из существующих отраслевых выставок и наверняка есть в базе данных организаторов. На мой взгляд, сейчас не время ставить опыты за счет собственного бюджета, лучше выбирать проверенный годами вариант.

**К.: Ну и напоследок. Почему Вы бы порекомендовали участвовать именно в MIPS?**

**Р.:** Организатором MIPS является международная компания ITE, лидер по количеству профессиональных мероприятий, проводимых в России. Все проекты компании соответствуют общепринятым мировым стандартам, выставки ITE – это своеобразный знак качества. MIPS проводится уже 16 лет. Она проверена временем, имеет серьезную репутацию, отлаженную организацию, обширную базу посетителей-специалистов. MIPS предоставляет все возможности для эффективной работы и заключения выгодных контрактов. Сюда стремятся известные компании. Если Вы представлены на MIPS, это означает, что Ваш бизнес успешно развивается. По крайней мере, посетители выставки думают именно так. Представлен на выставке – значит, надежен, финансово устойчив. А для участников MIPS – это возможность получить клиентов и заработать деньги на весь год.