Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

БелорусскиЙ государственный университет

информатики и радиоэлектроники

Факультет инженерно-экономический

Кафедра экономики

**МАРКЕТИНГ пРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ**

Практическое занятие № 6

**РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ УЧАСТИЯ КОМПАНИИ В**

**ВЫСТАВКЕ**

группа № 150503

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выполнил: |  | Ефимчик А. И. |
|  |  | Федорович И. И. |
|  |  | Почебут А. С. |
|  |  |  |
| Проверил: |  | Смирнов И. В. |

Минск 2023

Разработка концепции участия компании Блекаут студио в выставке

Концепция участия компании в выставке представляет собой стратегически важный аспект современного бизнеса, направленный на эффективное продвижение продукции, установление деловых связей и создание благоприятного имиджа. Участие в выставке – это не только возможность продемонстрировать инновационные продукты и услуги, но и средство привлечения внимания к бренду, а также создания плодотворных партнерских отношений. В рамках данной презентации рассмотрим ключевые аспекты разработки концепции участия компании в выставке, анализируя стратегические шаги, необходимые для достижения поставленных целей и успешного представления бизнеса на выставочной площадке.

**Выбор выставки – Prolight + Sound 2024**

* Международная выставка электроники, электротехники и инновационных технологий в различных сферах.
* Крупное и авторитетное событие в отрасли технологий.
* Участники выставки являются производители и поставщики электротехники и электронных устройств, компонентов и модулей для производства и проектирования электроники, используемой для технического сопровождения мероприятий техники.
* Отличные возможности для сетевого взаимодействия и привлечения внимания к компании.
* Ежегодно привлекает внимание более 500 участников и 10 000 посетителей, что способствует популяризации компании при ее участии в данной выставке.

**Описание выставки**

**Место проведения:** Москва, Экспоцентр

**Организатор:** ТехноКонференции

**Участники:** ведущие технологические компании, стартапы, инновационные проекты.

**Количественные характеристики**: 500+ участников, 10 000+ посетителей (по данным предыдущих лет).

**Экспонаты**

**Рекламные материалы**: брошюры, флаеры, баннеры.

**Образцы продукции**: демонстрация техники, макетов и конструкций.

**Каталоги**: подробное описание услуг и портфолио.

**Сувениры**: логотипированные предметы (флешки, ручки, блокноты).

**Оформление стенда**

Оформление стенда будет осуществлено в черно-белом цвете, соответствующем лого компании. На стенде имеет смысл выставить то оборудование, которое является конкурентным и актуальным на момент проведения выставки. Так как компания Blackout Studio помимо предоставления техники в аренду предоставляет услуги по техническому продакшену, то необходимо продемонстрировать промо-ролик компании, где демонстрируется предоставление услуг компании (проектирование и т.д.). Одежда сотрудников содержит элементы корпоративного мерча. Обязательно наличие бейджиков.

**Стратегия digital фишек**

* QR-коды для быстрого перехода к информации о продукции и промороликам
* RFID-браслеты для регистрации и получения информации.
* Подключение Wi-Fi и Bluetooth для демонстрации онлайн-презентаций.
* 3D-голограммы для демонстрации макетов и конструкций.

**Рассылка приглашений**

**Форма приглашений:**

Стильные электронные приглашения с динамичными изображениями и информацией о мероприятии. Эксклюзивные бумажные приглашения с уникальным дизайном и использованием технологических элементов. Приложенные брошюры и каталоги с подробной информацией о продукции и услугах компании.

**PR-мероприятия**

* Пресс-конференция: представление новых продуктов и технологий.
* Бесплатные семинары: обучение по вопросам технической организации мероприятий.
* Интервью с руководителями компании.
* Специальные предложения для приглашенных гостей
* Интерактивные элементы в приглашениях

**Сценарий общения с посетителями**

1. Приветствие

2. Благодарность

3. Общение с ведущими специалистами (ответы на вопросы, рассказ о выпускаемой продукции, консультация по техническим характеристикам двигателей, обсуждение возможностей налаживания сотрудничества с потенциальными партнерами, изучение спроса и предложения)

4. Проведение экскурсии (раздача фирменных брошюр)

5. Проведение развлекательной программы (угощения, сувениры)

**Затраты на участие в выставке**

* логистика – до 500$
* декорации и оформление стенда – до 4000$
* арендная плата за стенд – до 1000$
* рекламные брошюры и логотипированные сувениры – до 200$
* угощения и вода – до 100$