Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

БелорусскиЙ государственный университет

информатики и радиоэлектроники

Факультет КСиС

Кафедра ЭВМ

**МАРКЕТИНГ пРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ**

Практическое занятие № 6

Вариант №

группа № 150502

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выполнил: |  | Альхимович Н.Г.  Альхимович Н.Г.  Скалозуб К.А.  Богомолов Я.А. |
| Проверил |  | Слюсарь Т.Л. |

Минск 2023

**РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ УЧАСТИЯ КОМПАНИИ В**

**ВЫСТАВКЕ**

**1. В какой, реально существующей, выставке 2023 или 2024 года компании следует участвовать и почему**

Выставка CES (Consumer Electronics Show) 2024.

Обоснование: CES является одной из крупнейших мировых выставок в области инновационных технологий и электроники, что позволит Qulix Systems представить свои продукты и технологии широкой международной аудитории. Также участие в данной выставке позволит наладить сотрудничество с потенциальными клиентами, партнерами и инвесторами, предоставляя уникальную возможность продемонстрировать инновационные продукты и технологии.

Компании, разрабатывающие свои продукты преимущественно для финансовой сферы, представлены в меньшей степени (коло 2000 посетителей в 2023 году) среди участников, что может стать отличной возможностью для Qulix Systems зарекомендовать себя.

Также тема искусственного интеллекта, которую в том числе развивает и представленная компания, является одной из самых популярных на CES, что представляет хорошую возможность поделиться опытом.

**2. Факты о выставке: название, место проведения, организатор, участники, количественные характеристики за прошлые годы + фотографии и интересные факты**

Название: CES (Consumer Electronics Show). Выставка состоится 9-12 января в Лас-Вегас, США.

Организатор: Consumer Technology Association объединяет компании всех размеров и специализаций в технологической индустрии, занимается обеспечением защиты инновационной экономики, вкладывается в программы и партнерства.

Участники: более 500 компаний и свыше 100,000 посетителей.

1. **Обоснование перечня необходимых экспонатов для выставки (рекламные материалы, образцы продукции, каталоги, сувениры, компьютерная техника и т.п.)**

Рекламные материалы, брошюры, каталоги; демонстрационные устройства с образцами продукции, сувениры и аксессуары с логотипом компании, гаджеты (USB-флешки, портативные зарядные устройства). Также можно показать и новый товар, концепция которого была спроектирована на предыдущем занятии.

1. **Разработка планировки (схематичной) выставочного стенда (павильона) компании, его приблизительная площадь, его размещение в выставочном зале (у входа, в центре и т.д.)**

Площадь: ~25 кв. м.

Размещение: Центральная зона выставочного зала для максимальной видимости.

Оформление: Современный стиль, цветовая гамма, соответствующая бренду.

**5. Общая форма оформления стенда: цветовое решение, используемые материалы, одежда сотрудников, видео- и аудио- сопровождение и т.п.**

Цветовое решение в корпоративных цветах: белом и синем.

Использование современных и эргономичных материалов.

Сотрудники в брендированной одежде.

Использование сотрудниками бейджиков.

1. **Стратегия использования digital-“фишек”: например, QR-кодов, RFID-браслетов, WiFI, Bluetooth, фото-будки, компьютера с загруженным промо-сайтом и т.п.**

QR-коды для быстрого доступа к информации, RFID-браслеты для участников, WiFI и Bluetooth для демонстрации продуктов., фото-будка с возможностью публикации в социальных сетях, компьютер с загруженным промо-сайтом.

1. **Количество и состав сотрудников компании, направляемых на выставку (например, директор, менеджеры по продажам и др.)**

Директор компании, менеджеры по продажам (3), технические специалисты (2).

1. **Перечень (план) пиар-мероприятий в рамках выставки (пресс-конференция, бесплатный семинар и т.п.)**

Раздача листовок с приглашением на пресс-конференцию за несколько часов до пресс-конференции.

Пресс-конференция с представлением новых продуктов, а также ответами на вопросы по поводу новых продуктов, бесплатный семинар по теме инноваций.

1. **Сценарий (скрипт) общения с посетителем выставки, представление его во время презентации на экране в виде алгоритма**

Представление компании и ключевых продуктов, демонстрация возможностей продукции, ответы на вопросы и проведение презентаций.

1. **Перечень вопросов в рамках анкетирования посетителей стенда**

Оценка уровня интереса, получение обратной связи о продуктах, идентификация потенциальных клиентов, а также спонсоров и инвесторов для своих продуктов.

1. **Обоснование необходимости, адресатов и формы рассылки приглашений посетить ваш стенд на выставке**

Целевая рассылка личных приглашений партнерам и клиентам для дополнительного привлечения потенциальных клиентов и инвесторов спонсоров.

С этой же целью будет использоваться реклама о предстоящем участии в социальных сетях и также сайте компании.

1. **Необходимый бюджет (примерный) для участия в выставке, при этом брать конкретные тарифы конкретных гостиниц, транспортных средств, выставочных павильонов и т.д.**

Расходы на стенд и его продвижение - до 15,000$

Расходы на персонал и проживание - до 10,000$

Расходы на транспорт - до 5,000$