

გაკვეთილი 10

იმპორტ-ექსპორტი

საერთაშორისო ვაჭრობა

7. სავაჭრო გამოფენების მნიშვნელობა საერთაშორისო ვაჭრობაში

გამოფენის დროს ხდება უშუალო კომუნიკაცია პოტენციურ მყიდველებთან, ბიზნეს პარტნიორებთან და ასევე კომპანიის პროდუქციის პრეზენტაცია. ქვემოთ მოცემულია გერმანიაში საერთაშორისო სავაჭრო გამოფენების გამოკვლევა, რომელიც გვიჩვენებს მარკეტინგულ მიქსში სავაჭრო გამოფენების მნიშვნელობას სხვადასხვა კრიტერიუმების მიხედვით:

1. კომპანიის იმიჯის და ცნობადობის ზრდა - 85 %
2. არსებული კონტაქტების განახლება/გამლიერება - 70 %
3. ახალი კლიენტების მოძიება - 70%
4. ბაზარზე საკუთარი პოზიციების დემონსტრაცია - 63%
5. ახალი პროდუქციის პრეზენტაცია - 60%
6. პროდუქციის შესახებ ცნობადობის ზრდა - 58%
7. ინფორმაციის გაცვლა და მოგროვება - 50%
8. კლიენტების სურვილების იდენტიფიცირება - 50%
9. მყიდველების გადაწყვეტილებაზე გავლენის მოხდენა - 33%
10. გაყიდვის ან თანამშრომლობის კონტრაქტების გაფორმება - 29%

სავაჭრო გამოფენაში მონაწილეობის მთავარი მიზნები

- ახალი ბაზრების ან არსებულ ბაზარზე ახალი ნიშა-სეგმენტების მოძიება
- დისტრიბუციის ქსელის გაფართოება, ახალი სავაჭრო აგენტების მოძიება
- საკუთარი კონკურენტუნარიანობის შეფასება, კონკურენტების შეფასება და მათი პროდუქციის, სიახლეების გაცნობა
- ახალი ბიზნეს პარტნიორების მოძიება და თანამშრომლობის დამყარება
- ბიზნესის / ინდუსტრიის განვითარების ტენდენციების გაცნობა
- სავაჭრო გამოფენაში მონაწილეობის დაკავშირება/კომბინაცია სხვა ღონისძიებებთან (მაგ: იმავე ქალაქში ან ქვეყანაში - სემინარებზე დასწრება, ბიზნეს პარტნიორთან ან პოტენციური პარტნიორის ქარხანაში ვიზიტი და ა.შ.
- პროდუქციის პრეზენტაცია კომპანიის სტენდზე მყიდველებს ეხმარება მიიღონ დამატებითი ინფორმაცია პროდუქციაზე და ამლიერებს ბრენდის ცნობადობას.
- მედიასთან ურთერთობის კონსოლიდაცია
- პროტოტიპი პროდუქტების და ინოვაციების პრეზენტაცია

სავაჭრო გამოფენა/ბაზრობებში კომპანიის მონაწილეობა

ევროპაში საერთაშორისო გამოფენაზე მონაწილეობისას ბიუჯეტის 20% საშუალოდ იხარჯება სტენდის არენდაზე, 40%- სტენდის აწყობა/დაშლა, დიზაინი, დეკორაცია, 12% - სტენდის სერვისი, კომუნიკაცია, 3 % - ტრანსპორტი, ნაგვის გატანა, 21% - პერსონალი და სამოგზაურო ხარჯი და ა.შ.

- სავაჭრო გამოფენაზე მონაწილეობისთვის საჭირო ხარჯების ჩექ-ლისტი - ქვემოთ მოცემულია სავაჭრო გამოფენაზე მონაწილეობისთვის საჭირო ხარჯების დეტალური ჩამონათვალი.
 - ძირითადი ხარჯები - სტენდის არენდა, ელექტროენერგია, კომუნალური მომსახურება, სხვა (ბეჯი, მანქანის პარკირების ქვითრები)
 - სტენდის აწყობის, დეკორაციის ხარჯები
 - სტენდის სერვისი და კომუნიკაცია - აღჭურვილობა, თარჯიმნები, დროებითი მუშახელი, სტენდის ჰოსტისები; კომუნიკაცია - მოსაწვევები, უფასო საჩუქრები, გამოფენის კატალოგში კომპანიის ინფორმაცია (და სარეკლამო გვერდი), პრეს-ფოლდერები, რეკლამა, კომპანიისთვის საინტერესო ვიზიტორებისთვის გამოფენის საშვის შექმნა, ბეჭდვითი მასალები და ა.შ.
 - სარეკლამო და PR ხარჯები, სარეკლამო-საინფორმაციო მასალების მომზადება
 - ტრანსპორტირების და სხვა ხარჯები - ტრანსპორტირება, დაზღვევა/საბაჟო მოსაკრებლები
 - პერსონალის მგზავრობის ხარჯები
 - სხვა ხარჯები

დამწყებ ექსპორტიორს უნდა ახსოვდეს რამოდენიმე მარტივი წესი რომლებიც ქმნიან პირობებს სავაჭრო გამოფენა ბაზრობაში წარმატებული მონაწილეობისათვის:

- დაესწრებიან თუ არა გამოფენა-ბაზრობას იმ ქვეყნის იმპორტიორი კომპანიები,სადაც თქვენ გეგმავთ ექსპორტის განხორციელებას
- ემთხვევა თუ არა სავაჭრო გამოფენა-ბაზრობის ჩატარების თარიღი თქვენს მიერ წარმოებული პროდუქციის მოხმარების სეზონს
- რამდენად შეგიძლიათ გამოფენა-ბაზრობაზე სავაჭრო სტენდის სწორად ორგანიზება
- გყავთ თუ არა საკმარისი პერსონალი რომლებიც ყველა დაინტერესებულ პირს კვალიფიციურ პასუხს გასცემენ
- მომზადებული გაქვთ თუ არა დაინტერესების შემთხვევაში ბიზნეს წინადადება
- საკმარისია თუ არა თქვენს მიერ სტენდზე განსათავსებელი პრომო მასალები (ბროშურები,ბუკლეტები, პრაის-ლისტები) და როგორი ხარისხითაა ისინი დამზადებული

ძალიან მნიშვნელოვანია დამწყები ექსპორტიორისათვის ქვეყნის შიგნით მოქმედი ბიზნეს ხელშემწყობი სტრუქტურებისაგან მიიღონ თანადაფინანსება გამოფენა-ბაზრობაში მონაწილეობისათვის. ასეთი სტრუქტურებია ეროვნული საინვესტიციო სააგენტო, სავაჭრო-სამრეწველო პალატა, ბიზნესმენტა ფედერაცია და ა.შ. ასევე ძალზე მნიშვნელოვანია მიიღოთ კვალიფიციური რჩევები სტენდის ორგანიზების შესახებ. ინფორმაცია სხვადასხვა გამოფენა-ბაზრობებზე ადვილად შეიძლება მოიძებნოს ინტერნეტის მეშვეობით, გარდა ამისა ზემოთ აღნიშნულ სტრუქტურებს როგორც წესი აქვთ ეს ინფორმაცია სისტემატიზებული სახით.

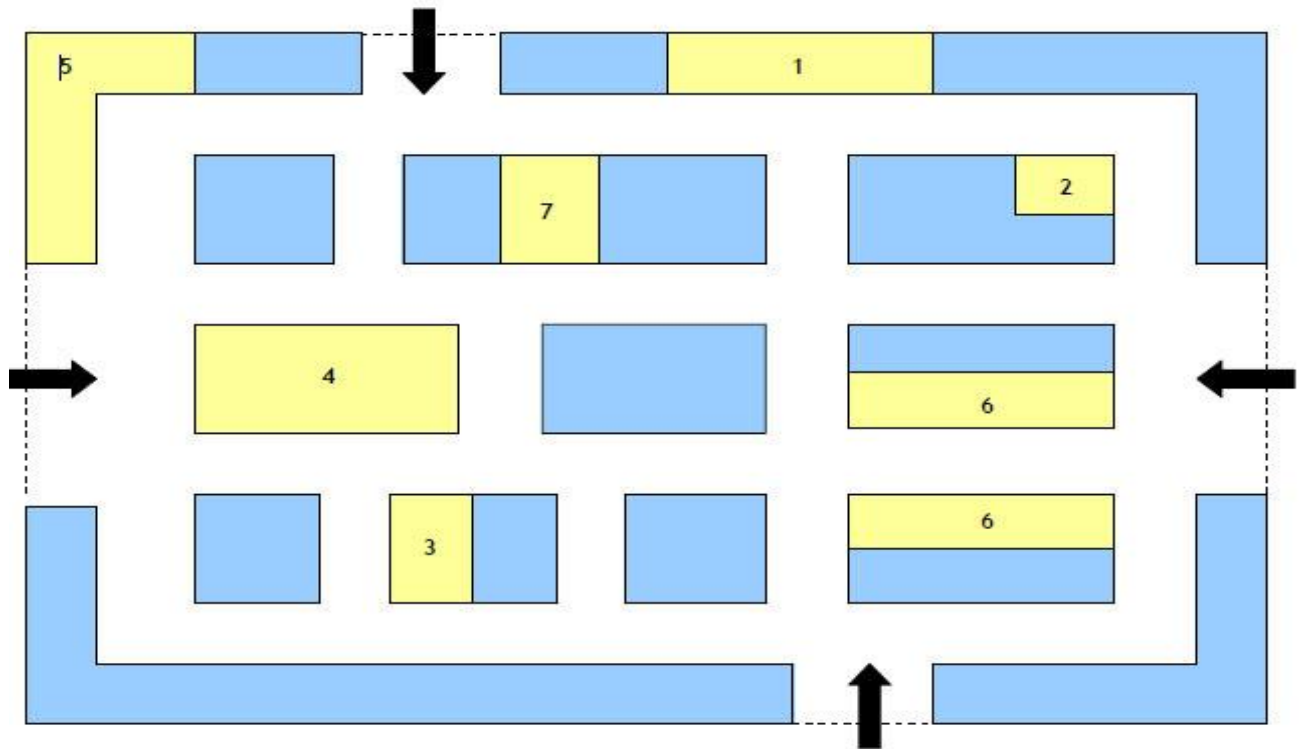
დამწყებ ექსპორტიორებს ასევე შეუძლიათ მონაწილეობა მიიღონ საქართველოს მთავრობის თანადაფინანსებით ორგანიზებულ საქართველოს დღეებში სხვადასხვა ქვეყნებში.

საკმაოდ ეფექტური ფორმაა სავაჭრო მისიის ორგანიზება. სავაჭრო მისია შეიძლება იყოს როგორც გამყიდველთა, ამ შემთხვევაში ექსპორტიორ(ებ)ი ჩადიან კონკრეტულ ქვეყანაში ან რეგიონში, და ასევე მყიდველთა, როდესაც ხდება პოტენციური მყიდველების მოწვევა. როგორც წესი ასეთი მისიების ორგანიზება კონკრეტული კომპანიისათვის ძალიან რთულია ობიექტური მიზეზების გამო, ძნელია მოიძებნოს ერთდროულად რამოდენიმე დაინტერესებული პოტენციური მყიდველი, რომლებიც ერთი და იმავე დროს ჩამოვლენ საქართველოში. ამ შემთხვევებში ძალიან კარგია კოოპერირება სხვა დაინტერესებულ კომპანიებთან (როგორც წესი ეს კომპანიები შეიძლება წარმოადგენდნენ სრულიად განსხვავებულ დარგებს და სექტორებს). ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია ბიზნეს ხელშემწყობი სტრუქტურების მონაწილეობა მისიის ორგანიზებაში, როგორც წესი ასეთი სტრუქტურების მონაწილეობა ზრდის პოტენციური მყიდველების დაინტერესებას.

ასევე გათვალისწინებული უნდა იქნას აჭარის რეგიონის სპეციფიკა, ზაფხულის სეზონში სავაჭრო მისიაზე მოპატიჟება ძალიან ბევრ პოტენციურ მყიდველში ძალზე დადებითად იქნება აღქმული, როგორც მუშაობისა და დასვენების შეთავსების საუკეთესო საშუალება. ეს პრაქტიკა კარგად არის აპრობირებული აჭარის ანალოგიურ რეგიონებში.

რაც შეეხება გამყიდველის მისიებს, აქაც სავსებით დასაშვებია კოოპერირება სხვა კომპანიებთან, თუ თქვენს მიერ შერჩეული ბაზრები შედის მათი ინტერესების სფეროში. როგორც წესი მისიის ორგანიზაციას სჭირდება რამოდენიმე კვირიანი საკმაოდ ინტენსიური მუშაობა და ყველა დეტალის გათვალისწინება. როგორც ბიზნეს პრაქტიკა აჩვენებს ხშირად ორგანიზაციული ასპექტების დარეგულირებას ანდობენ ტურისტულ სააგენტოებს, რომლებიც პროფესიონალურად ასრულებენ ამ სამუშაოებს და დამკვეთებს შედავითიან პირობებს სთავაზობენ.

Shape of the Stand Space სავაჭრო გამოფენის სტენდის ტიპები



- 1 = aisle stand
- 2 = corner stand
- 3 = head stand
- 4 = island stand
- 5 = L-shape stand
- 6 = street shape stand
- 7 = through stand