



Э EXPONIC

АГЕНТСТВО ВЫСТАВОЧНОГО
МАРКЕТИНГА

Получите от выставки
максимальную выгоду!

г. Москва, Причальный проезд, д.8, к.1

+7 (495) 981-54-91

info@exponic.ru

exponic.ru

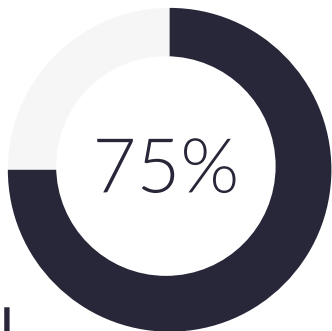
ВАМ ЗНАКОМЫ ЭТИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА?

- ✓ Вы участвуете в выставке по принципу «мы как все»?
- ✓ Вы или вам поставили задачу участвовать в выставке, но некому этим заняться?
- ✓ Для вас это не профильный инструмент маркетинга? По сути «отбываете номер»?
- ✓ Вспомнили о выставке в последний момент?
- ✓ Не провели предвыставочную маркетинговую и коммуникационную кампании?
- ✓ Арендовали площадь, построили стенд, вложили средства, но нет посетителей?
- ✓ Нет мультимедийного контента для показа на выставке?
- ✓ Персонал на стенде не знает, как взаимодействовать с посетителями?
- ✓ Не все сотрудники одинаково понимают цели и задачи участия в выставке?
- ✓ Вы не знаете, как оценить результат и эффективность участия?

ЕСЛИ У ВАС ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ, МЫ ОЧЕНЬ РАДЫ.

Практика показывает, что 1 рубль, вложенный в участие в выставке, может принести от 3 до 10 рублей прибыли.










У вас так?



экспонентов вообще не ставят перед собой четких задач в связи с работой на выставке

ОЧЕНЬ ЧАСТО ПРОИСХОДИТ ПО-ДРУГОМУ

Отсутствие системного подхода к участию в выставке приводит к упущенным выгодам:

-  Не нашли новых клиентов
-  Не заключили перспективные контракты
-  Сотрудники потратили время, но результата нет
-  Не провели анализ конкурентов и их новинок
-  Возросли расходы из-за поздней подготовки
-  Из-за работы с несколькими подрядчиками возросли издержки
-  Не смогли презентовать продукт/услугу из-за отсутствия контента
-  Упустили выгоду из-за несистемной работы с поставщиками и заказчиками
-  Потеряли долю рынка и репутацию

И ЕЩЕ
НЕСКОЛЬКО
ЦИФР:

80%

Более 80% контактов не обрабатывается после выставки

39%

Затраты на заключение контракта на выставке на 39% ниже, чем без контакта на выставке

И как следствие – потеря прибыли



НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы предлагаем вам снизить затраты на участие в выставке до 30% и увеличить прибыль до 50% за счет разработки комплексного маркетингового плана участия

↓ 30%
СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ

↑ 50%
УВЕЛИЧИТЬ
ПРИБЫЛЬ

- ✓ Четко определим цели и задачи участия в выставке
- ✓ Выберем выставку и оценим ее коммерческий потенциал
- ✓ Предложим стратегию участия
- ✓ Выберем и забронируем площадь
- ✓ Разработаем маркетинговый план с измеримыми и достижимыми KPI
- ✓ Выстроим концепцию экспозиции
- ✓ Сделаем несколько дизайн-проектов стенда
- ✓ Построим современный и технологичный стенд, который будет отвечать вашим задачам
- ✓ Проведем тренинг выставочной команды проекта и стендистов
- ✓ Расскажем, как обрабатывать выставочные контакты и оценивать эффективность участия

КЕЙСЫ



ВЫСТАВОЧНЫЕ
СТЕНДЫ



КОЛЛЕКТИВНЫЕ
ЭКСПОЗИЦИИ



ФОРУМЫ,
КОНГРЕССЫ,
КОНФЕРЕНЦИИ



ШОУРУМЫ,
ПРЕЗЕНТАЦИИ,
МУЗЕЙНЫЕ
ЭКСПОЗИЦИИ



ШАЛЕ И УЛИЧНЫЕ
ВЫСТАВОЧНЫЕ
ПРОСТРАНСТВА

ВЫСТАВОЧНЫЕ СТЕНДЫ



ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ

совместная реализация проекта компании «Интерформ»

2019 год

Выставка и форум:

Армия-2019

Задача:

Отразить в застройке работу компании как стабильную, современную и технологичную, отвечающую всем прогрессивным требованиям вертолетостроения. Обеспечить условия для комфортного и плодотворного проведения деловых переговоров и наблюдения за полетами.

Результат:

Проект выполнен с использованием современных мультимедийных многофункциональных инсталляций. Интерактивные системы сочетали в себе сложные геометрические формы поверхностей.



1 200 м²

Общая
площадь



14 дней

Сроки
монтажа



30

Количество
монтажников



100 м²

Мультимедийная
поверхность



MITSUBISHI ELECTRIC

с 2002 по 2018 год

Выставка:

Металлообработка-2018

Задача:

Презентовать компанию Mitsubishi Electric как глобального лидера в области электроники и электронного оборудования высочайшего качества. Предложить современные экспозиционные решения для демонстрации крупногабаритных продуктов с применением передовых технологий металлообработки.

Результат:

На площади 400 м² создано оптимальное зонирование для презентации продукции компании. Сложность застройки заключалась в экспонировании высокоточных крупногабаритных станков в рабочем режиме. Многолетнее сотрудничество компании Mitsubishi Electric с Exponic свидетельствует о полном взаимопонимании в реализации самых сложных технических задач, смелых идей и экспозиционных решений.



400 м²

Площадь
застройки



7 дней

Сроки
монтажа



15

Количество
монтажников



17 лет

Сотрудничества



ОРИОН

с 2018 года по настоящее время

Выставка:

CSTB-2019

Задача:

Создать экспозицию, демонстрирующую клиентоориентированный подход Группы компаний «Орион» – ведущего российского оператора телекоммуникационных услуг для телеканалов, ТВ-операторов и абонентов платного ТВ. Показать команду «Ориона» как единый организм, открывающий клиентам безграничные возможности для развития.

Результат:

Разработана концепция сотрудничества с компанией «Орион». На стенде изображены кураторы – главные лица компании (менеджмент и сотрудники). Дизайн стенда показывает возможность контакта непосредственно с менеджером компании. Посетители выставки оценили новые формы оказания услуг компанией «Орион». Построенный стенд соответствовал всем техническим требованиям компании для плодотворной работы с клиентами и поставщиками.



180 м²

Площадь
застройки



3 дней

Сроки
монтажа



12

Количество
монтажников



ИНТЕХНИКА

с 2012 года по настоящее время

Выставка:

Металлообработка-2018

Задача:

Придумать экспозицию, объединяющую возможности ряда мировых производителей в одну концепцию. Продемонстрировать маркетинговые, коммерческие и технологические работы, направленные на оснащение механообрабатывающих производств различных отраслей промышленности.

Результат:

Придумана и реализована художественная доминанта, которая позволила продемонстрировать совместную работу инструментальных компаний и дистрибуторов, интересы которых представляет компания «Интехника».



210 м²

Площадь
стенда



7 дней

Сроки
монтажа



14

Количество
монтажников

VIASAT (Национальная Медиа Группа)

с 2009 по 2017 год

Выставка:

CSTB

Задача:

Придумать и создать литературно-художественные экспозиции на основе продуктов, которые доминируют в линейке телеканалов в разные годы.

Результат:

Выставочная концепция участия реализована нестандартным образом. Придуманы яркие, неповторяющиеся и запоминающиеся элементы, которые каждый год привлекают внимание аудитории. Залогом долгосрочного сотрудничества стало погружение креативного отдела Exponic в рабочую атмосферу коллектива Viasat.



850 м²

Общая площадь
застройки



7

Индивидуальных
стендов



5

Запоминающихся
образов



ГРУППА ЧТПЗ (Челябинский трубопрокатный завод)

с 2003 по 2007 год

Выставка:

Металл-Экспо

Задача:

Придумать креативные выставочные решения, в том числе «шокирующие», чтобы образ компании был запоминающимся и выделялся своим неординарным подходом к решению экспозиции среди конкурентов.

Результат:

Придуманы театрално-образные подходы к экспозициям. Клиент согласился на инновационные выставочные решения, что стало залогом многолетнего сотрудничества. В каждом отдельном случае акцент делался на ценностях компании, ее слоганах и миссии. Главные ценности обыгрывались в объемно-пространственном решении выставочных экспозиций. Созданы яркие образы, которые запомнились посетителям и клиентам, а также широко освещались в СМИ.



1 000 м²

Общая
площадь
стендов



10

Количество
эксклюзивных
стендов



3

Ценности



3

Идеи воплощения



YOKOHAMA

с 2009 по 2011 год

Выставка:

Интеравто-2011

Задача:

Спроектировать и построить стенд площадью 600 м² для показа всей линейки шин и дисков компании Yokohama, а также осуществить застройку сцены для проведения шоу-программ.

Результат:

Создана специальная экспозиция, в том числе для шин BluEarth, акцентом которой стала надувная конструкция в виде земного шара диаметром 3 м. Использованы интерактивные технологии и мультимедийный экран площадью 24 м². Проведена презентация нового завода в Липецкой области, что позволило привлечь дополнительный поток посетителей и увеличить количество потенциальных покупателей. На этой выставке Yokohama реализовала самый большой по площади стенд за все время участия в выставках в России.



600 м²

Площадь
стенда



34 часа

Сроки
монтажа



23

Количество
монтажников



6x4 м

Мультимедийный
экран





КОЛЛЕКТИВНЫЕ ЭКСПОЗИЦИИ

ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация)

С 2001 по 2013 год
(2001, 2003, 2005 годы – ОКБ Сухого; 2007, 2011, 2013 годы – ОАК)

Выставка:

Международный авиационно-космический салон МАКС

ОАК-2013

Задача:

Развить концепцию оптимизации усилий корпорации по созданию новых перспективных образцов гражданской и военной техники.

Результат:

Создана центральная зона, предназначенная исключительно для перспективных образцов авиатехники. В оформлении использованы мультимедийные экраны и полы, создающие ощущение непрерывного полета. Изготовлен и смонтирован специальный видеоролик. Портфель заказов на среднемагистральные самолеты пополнился на 82 единицы, на ближнемагистральные – на 96. Суммарная стоимость сделок превысила 9 млрд долларов.



2 100 м²

Площадь
застройки



20 дней

Сроки
монтажа



42

Количество
монтажников



30

Количество
мультимедийных
поверхностей



ОАК-2011

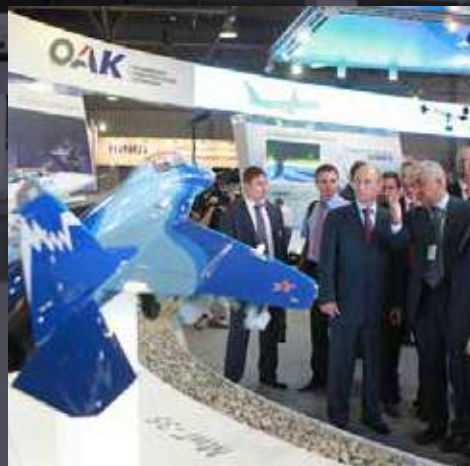
Задача:

Показать оптимизированную линейку продукции корпорации как стратегическую цель развития отечественного авиастроения.

Результат:

Создан рекламный ролик для демонстрации на экране площадью свыше 40 м². Мультимедийная программа стала смысловым и объемно-пространственным акцентом всей экспозиции. Для удобства посетителей и организации протокольного прохода официальных лиц экспозиция была скомпонована вокруг единственной расширенной центральной галереи.

За время работы авиасалона были заключены соглашения на поставку 103 ближнемагистральных лайнеров семейства Sukhoi на общую сумму около 3,5 млрд долларов.



2 100 м²

Площадь
застройки



18 дней

Сроки
монтажа



39

Количество
монтажников



40 м²

Видеостена

ОАК-2007

Задача:

Продемонстрировать приоритетные направления развития отечественной гражданской и военной авиации. Объединить в едином стиле экспозиции крупнейших заводов производителей авиационной техники и предприятий-смежников («Сухой», «МиГ», «Иркут», «Туполев», «Ильюшин») на площади 4200 м²

Результат:

Экспозиция концептуально разделена на 2 павильона – военный и гражданский. Художественное решение: центральная часть выполнена в виде световых наклонных пилонов, акцентирующих модельный ряд выпускаемой авиационной техники. Экспозиции компаний-смежников располагались по периметру павильонов. Активно использовались мультимедийные экраны, интерактивное освещение, стекло, пластик. ОАК продемонстрировала консолидацию известных отечественных брендов на мировом рынке в единую корпорацию. Результаты участия в МАКС-2007 – подписание ряда крупных международных контрактов. Суммарный объем сделок, заключенных в ходе работы авиасалона, превысил 3 млрд долларов.



4 200 м²

Площадь
застройки



21 день

Сроки
монтажа



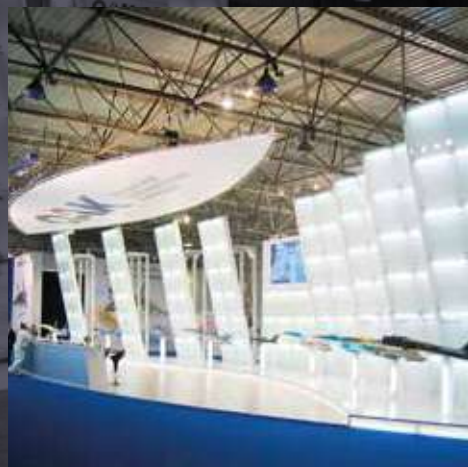
100

Количество
монтажников



2

Павильона



ФОРУМЫ, КОНГРЕССЫ, КОНФЕРЕНЦИИ



РУСФОНД

с 2017 по 2018 год

Задача:

Предложить концепцию оформления инвестиционного форума «Русфонд.Форум»-2017 в Центре международной торговли (Москва) с застройкой сцены, декораций конгресс-зала, открытых пространств, входных порталов, стоек регистрации. Придумать навигацию в залах.

Результат:

Разработан дизайн-проект пространства, реализована концепция космоса, объединяющая и связывающая разные точки пространства для встречи на форуме представителей НКО, бизнеса и власти. Установлен мультимедийный экран 6х3,5 м, все части экспозиции объединены одним фирменным стилем.



2 600 м²

Площадь
застройки



14 часов

Сроки
монтажа



11

Количество
независимых
арт-объектов



1000

Участников

44



спикера

197



компаний



РУСФОНД

с 2017 по 2018 год

Задача:

Предложить оптимальный вариант расположения красной дорожки на гала-концерте Русфонда «Музыка, которая дарит жизнь» в Crocus City Hall для прохода звезд российской эстрады, меценатов и VIP-гостей. Придумать оформление и застроить зоны для пресс-подходов и регистрации.

Результат:

Красная дорожка застроена с учетом движения VIP-гостей от уличной входной зоны до входа в концертный зал. Отдельно было выстроено ограждение для ограничения доступа зрителей. Были также оформлены ресепшен и зоны для СМИ.



300 м²

Площадь
красной
дорожки



16 м

Общая
длина



25

Звезд
эстрады



5 400

Участников

WHITE NIGHTS CONFERENCE

2018 год

Задача:

Оформить и застроить Международную бизнес-конференцию White Nights Moscow, посвященную разработке и продвижению игр на всех платформах (мобильные, PC, консоли, веб) в Конгресс-парке гостиницы «Украина».

Результат:

Осуществлен монтаж выставочных стендов разных категорий, а также других элементов художественного оформления. Строительство объекта осложнялось пропускной системой погрузочно-разгрузочных работ комплекса.



600 м²

Площадь
застройки



18 часов

Сроки
монтажа



35

Количество
монтажников



89

Количество
стендов

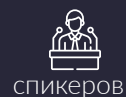
1300



50



70



A dark, minimalist exhibition space. Two men in dark suits stand on either side of the frame. In the center, a large, glowing sphere is suspended in the air, partially illuminated from below. To the left, a large, dark sphere sits on the floor. To the right, a tall, narrow, glowing column stands vertically. The background is a plain, light-colored wall.

ШОУРУМЫ, ПРЕЗЕНТАЦИИ, МУЗЕЙНЫЕ ЭКСПОЗИЦИИ

CHANEL

2012 год

Задача:

Создать музейную экспозицию (шоурум) для продажи эксклюзивных ювелирных изделий Chanel.

Результат:

Первый и успешный опыт Chanel по продаже эксклюзивных ювелирных изделий для VIP-персон в России. Произведен монтаж мультимедийных экранов и интерактивных световых приборов, видеопроекторов и зеркал. Сложность монтажа заключалась в размещении экспозиции в апартаментах на 7-м этаже элитного жилого дома на ул. Остоженка (Москва). Презентация экспозиции позволила занять нишу премиум-сегмента среди персональных покупателей, не открывая сети розничных точек продаж.



300 м²

Площадь
застройки



21 час

Сроки
монтажа



20

Количество
монтажников



HENNESSY

2014 год

Задача:

Продемонстрировать в Бетховенском зале Большого театра, а также в фойе итоги благотворительной деятельности социально-культурного фонда «Хеннеси» за 10 лет.

Результат:

В пространствах холла выполнена выставочная экспозиция, посвященная деятельности фонда. Также для проведения благотворительного концерта установлена и декорирована сцена с видеоэкраном.



340 м²

Площадь
экспозиции



21 час

Сроки
монтажа



11

Количество
монтажников



60 м²

Каше



200

Гостей



ШАЛЕ И УЛИЧНЫЕ ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОСТРАНСТВА

ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация)

с 2007 по 2013 год

Задача:

Разработать концепцию собственного шале площадью 1200 м², оформить в едином стиле комплекс из 11 шале корпорации ОАК (площадь – более 1100м²) с зонами переговоров на Международном авиационно-космическом салоне МАКС.

Результат:

Создание собственного шале дало возможность корпорации проводить презентации, демонстрации полетов для иностранных заказчиков на новом, современном уровне. Оптимизация расходов и расширение переговорных площадей в шале привело к увеличению количества проводимых переговоров, презентаций и официальных встреч.



2 700 м²

Общая
площадь
шале



18 дней

Сроки
монтажа



50

Количество
монтажников



ЭЛЕКТРОФИЗИКА

с 2018 года по настоящее время

Выставка:
MIOGE-2018

Задача:

Реализовать проект выставочного стенда компании «Электрофизика» в «Крокус Экспо» для презентации крупногабаритного трансформатора массой 40 тонн и мощностью 17 МВт.

Результат:

Расположить трансформатор внутри основного здания не представлялось возможным из-за его массы и размеров. Решением данной задачи стало возведение стоящего отдельно уличного павильона площадью 128 м², который был смонтирован вокруг передвижной платформы с расположенным на ней 40-тонным трансформатором. Для удобства сотрудников компании и гостей в павильоне было организовано пространство для переговоров и зоны отдыха.



2 этажа

Пространства



23 часа

Сроки
монтажа



15

Количество
монтажников



CATERPILLAR

с 2007 по 2008 год

Выставка:

СТТ

Задача:

Разработать уличный офис на открытой площадке для демонстрации строительной техники компании Caterpillar.

Результат:

Удобный показ крупногабаритной техники на открытой площадке. Созданы комфортные условия для работы сотрудников, гостей, стендистов, в том числе в кондиционируемых переговорных помещениях. За время выставки стенд Caterpillar посетили более 100 потенциальных покупателей, было заключено несколько десятков крупных сделок.



300 м²

Площадь
стенда



3 дня

Сроки
монтажа



19

Количество
монтажников



450 м²

Открытая
экспозиция




И ЕЩЕ БОЛЕЕ 900 КЛИЕНТСКИХ КЕЙСОВ

Запросите примеры по вашим задачам или отраслям



НАШИ УСЛУГИ



- 
 Разработка стратегии участия компании в выставке
- 
 Разработка предвыставочных и поствыставочных маркетинговых кампаний
- 
 Создание выставочных концепций
- 
 Застройка выставочных экспозиций в России и за рубежом
- 
 Разработка интерактивных систем, мультимедийных инсталляций и создание видеоконтента
- 
 Разработка дизайна и изготовление полиграфической и сувенирной продукции
- 
 Проведение мастер-классов и тренингов для выставочной команды проекта, обучение временного персонала работе на стенде, обучение промоперсонала тактике и технике работы с посетителями
- 
 Кейтеринг событий, услуги по дополнительной уборке стенда и предоставлению охраны
- 
 MICE-услуги: оформим для вас, ваших клиентов и гостей переезд, проживание, трансферы, предложим услуги переводчиков, визовую поддержку

СТОИМОСТЬ

Международная практика показывает: чтобы выставочный проект принес максимальный результат, необходимо начать подготовку к участию в выставке за 6 месяцев до ее начала.

БАЗОВЫЙ	СТАНДАРТ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
На основе вашего брифа составим техническое задание	Проведем мастер-класс по эффективному участию в выставках	Определим цели и задачи участия в выставке	Разработаем стратегию участия в выставке
Создадим дизайн-проект в 3D-формате	Придумаем концепцию участия в выставке	Выберем выставку, забронируем площадь и внесем регистрационный сбор	Подберем выставку и оценим коммерческий потенциал участия
Выполним всю техническую документацию во всех деталях	На основе вашего брифа составим техническое задание	Составим бриф и техническое задание за вас	Составим бриф и техническое задание за вас
Построим эксклюзивный выставочный стенд под ключ	Разработаем дизайн экспозиции и дизайн-проект в 3D-формате	Разработаем дизайн экспозиции и создадим несколько проектов в 3D-формате	Разработаем выставочную концепцию
	Выполним всю техническую документацию во всех деталях	Осуществим застройку стенда, включая все эксплуатационные расходы	Просчитаем примерный объем продаж по итогам выставки
	Построим эксклюзивный выставочный стенд под ключ	Обеспечим полное техническое сопровождение стенда	Разработаем предвыставочную маркетинговую кампанию (проконсультируем по вопросам direct mail, телемаркетинга, рекламы в СМИ и интернете)
	Разработаем интерактивные системы, включая создание мультимедийного контента презентаций и видеороликов	Разработаем интерактивные системы, включая создание мультимедийного контента презентаций и видеороликов	Определим рекламные и спонсорские возможности выставки
	Предоставим услуги кейтеринга, клининга, стендистов	Разработаем дизайн и изготовим полиграфическую и сувенирную продукцию для выставки	Заклучим договор аренды с организатором и внесем регистрационный сбор
	Выполним декор и флористическое оформление	Проведем тренинг сотрудников компании, а также обучим и найдем временный персонал для работы на стенде	Разработаем дизайн и построим выставочный стенд, включая все эксплуатационные расходы
		Проведем мастер-класс по тактике и технике работы с посетителями	Разработаем концепцию использования интерактивных систем, включая создание мультимедийного контента презентаций и видеороликов

БАЗОВЫЙ	СТАНДАРТ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
		Обеспечим кейтеринг (продукты и напитки, посуду, обслуживающий персонал)	Разработаем дизайн и изготовим полиграфическую и сувенирную продукцию
		Окажем услуги делового туризма: переезд, проживание, трансферы, услуги переводчика, визовая поддержка	Проведем тренинг сотрудников компании, а также найдем и обучим временный персонал для работы на стенде
		Расскажем, как обработать контакты, полученные на выставке, и проведем оценку эффективности участия в выставке	Проведем мастер-класс по тактике и технике работы с посетителями
			Проконсультируем по вопросам участия в деловой программе выставки
			Предложим формат проведения деловых мероприятий на стенде. Пропишем сценарий семинаров, презентаций и мастер-классов
			Обеспечим кейтеринг (продукты и напитки, посуду и столовые принадлежности, обслуживающий персонал)
			Доставим ваши экспонаты и рекламно-информационные материалы на выставку, закажем дополнительную уборку стенда и предоставим охрану
			Окажем услуги делового туризма: переезд, проживание, трансферы, услуги переводчика, визовая поддержка
			Расскажем, как обработать контакты, полученные на выставке, и проведем оценку эффективности участия в выставке
от 18 000 руб. за м ²	от 24 000 руб. за м ²	от 43 000 руб. за м ²	от 59 000 руб. за м ²

Указанные инвестиции в выставочный проект не являются постоянными и финальными. Возможна разработка индивидуального предложения и набора оказываемых услуг в зависимости от ваших целей.

МОЖНО ЛИ НАМ ДОВЕРЯТЬ?

1991

На рынке экспоуслуг мы
с 1991 года

30 лет

За почти 30 лет сотрудники
собрали экспертизу, которая
помогает экспонентам эффективно
участвовать в выставках

900

Спросите об этом у любого
из наших клиентов — их у нас
более 900

У вас дорого!

↓ 30%

СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ

Отзывы клиентов и наш опыт показывают, что участники снизили свои затраты на участие в выставках до 30% за счет системы **«одного окна»**. Обращаясь к одному исполнителю, вы экономите средства и время ваших сотрудников.

У нас уже есть подрядчик, нас все устраивает!

Наверняка у вас есть исполнитель, который предлагает хорошие условия. Мы предлагаем лишь сравнить и обсудить дополнительные опции и выгоды, которые вы можете получить, используя правильный алгоритм маркетинговых шагов по участию в выставке.

И ЕЩЕ НЕМНОГО ЦИФР

75

75 маркетологов, архитекторов, дизайнеров и инженеров работают для достижения ваших целей и задач

3 310

Более 3310 проектов было реализовано за 28 лет на территории России и за рубежом

60

Более 60 клиентов доверяют нам свои выставочные проекты на протяжении 17 лет

108 000 м²

Более 108 000 м² застроенных выставочных площадей

2 300 м²

площадь собственного производства в Москве

4

4 специалиста постоянно сопровождают ваш проект

6000 м²

Более 6000 м² — площадь единовременной эксклюзивной застройки

КАКИЕ ВЫГОДЫ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ, РАБОТАЯ С НАМИ?



КЛИЕНТЫ

Вы получаете больше клиентов и впоследствии больше продаж за счет комплексной подготовки к выставке.



ВРЕМЯ

Вам не нужно думать, где участвовать, как готовиться и как считать эффективность. Принцип «одного окна» предполагает экономию времени сотрудников. Вы концентрируетесь на своих основных задачах, а мы берем всю вашу работу по участию в выставке на себя.



ДЕНЬГИ

Собственная производственная база, а также постоянные сотрудники технических служб в штате агентства обеспечат сокращение ваших общих затрат на выставочный проект до 30%. Вы работаете напрямую с одним исполнителем без участия посредников.



ДИЗАЙН

6 человек являются членами Союза дизайнеров России, 4 сотрудника окончили Московский архитектурный институт. **Главный архитектор** — кандидат архитектуры, заведующий кафедрой дизайна среды Института современного искусства.



КАЧЕСТВО

Мы несем юридическую ответственность за выполненные на стенде технические работы. Разработанная нами система менеджмента и контроля качества на каждом этапе работы способствует реализации вашей идеи на высшем технологическом уровне.



ТЕХНОЛОГИИ

Собственный парк строительных конструкций и широкий спектр высокотехнологичного выставочного оборудования от ведущих немецких фирм, новейших мультимедийных систем и нестандартных материалов обеспечивают полный цикл создания вашей экспозиции.



МАРКЕТИНГ

В нашей команде опытные маркетологи, за плечами которых опыт работы как в роли экспонентов, так и в роли организаторов выставок и форумов. Они прошли весь путь организации и участия в выставках и помогут вам избежать ошибок и нивелировать риски, а также добиться максимальной отдачи от ваших выставочных проектов.

Как вы смогли убедиться, выставка дает реальную возможность развивать бизнес и повышать продажи!

Напишите или позвоните нам – и мы поделимся с вами опытом, как реализовать выставочный проект с максимальной отдачей.



+7 (495) 981-54-81



info@exponic.ru



Вы можете получить бесплатную консультацию по телефону



Пришлите нам бриф или ТЗ на почту, и мы рассчитаем для вас ориентировочную стоимость проекта



Закажите выезд специалиста к вам в офис – это тоже бесплатно



Рассчитаем для вас стоимость по телефону

ПОЛУЧИТЕ ОТ ВЫСТАВКИ БОЛЬШЕ!