



Könnyed kiállítási megoldások

De valóban olyan könnyű a választás?

Képzelve el, hogy vidéki kiállítás, konferencia alkalmával Ön aludhat békésen, ráér a nyitási időpont előtt 1 órával a helyszínre érkezni, miközben a szomszédos standon álmos versenytársak pakolnak, szerelnek már hajnal óta. Ön csak kiemeli a mobil standot egyetlen táskából és 15 perc múlva, már a berendezett, látványosan dekorált standon fogadja a látogatókat. Frissen, elegánsan, csak a vendégekre kell már figyelnie. Ezt nyújtják Önnek a mobil rendszerek.

Az utóbbi években azonban a hordozható kiállítási rendszerek tömege árasztotta el a piacot. Ugye milyen nehéz a látszólag egyforma termékek közül kiválasztani a megfelelőt? És Önnek mint beszerzőnek és termékmenedzsernek igen nagy a felelősége, hogy a legjobb eszközt adja kollégái kezébe.

Hallgasson ránk, adunk néhány tippet!

1.) *Nem az a fontos, hogy csurig legyen a raktár!*

Beszerzések előtt egyeztesse munkatársaival, hogy pontosan milyen igényeik lennének az adott eszközzel kapcsolatban. Határozzák meg, hogy milyen felületet, területet dekorálnának egy-egy rendezvényen és milyenek a kiállítás körülményei. Pl.: terem belmagassága, leggyakoribb standhely paraméterek, helyszíni világítások, és az ablakok, ajtók, folyósók a stand körül.

Ezek alapján eldönthető, hogy kisebb display rendszerekből kombinálva, vagy egy-két nagyobb hátfal szerkezetből praktikusabb-e berendezni a helyszíneket.

Egyeztessenek az információs/bemutató pultok típusáról is, szükséges-e belső polc, illetve milyen teherbírással, pult felett fríz, esetleg zárható ajtó (csak takaró vagy biztonsági funkcióval). Ma már műanyag és fém pultok, sőt kartonpultok is nagy választékban kaphatók, de nem mindegyik hosszú életű. Gondolkodjon években, ez a marketingköltségekre is pozitívan hat.

2.) *„Itt is alacsonyak a _z_ árák?”*

Ne hagyja magát beugratni! A bekért ajánlatokat csak akkor tudja reálisan összevetni, ha azonos tételeket vesz alapul.

Egy állvány lehet nagyon olcsó, de megbizonyosodott róla, hogy táská vagy csak karton doboz jár-e hozzá, grafikai pannellel vagy anélkül, esetleg már kiegészítővel vagy anélkül ajánlják? Ügyeljen az ajánlati csomag összeállítására, az anyag-, és méretspecifikációra és ne hagyja ki az apró betűs feltételeket is.

Nem utolsó sorban pedig érdemes egy pillantást vetni az eladóra is. Kérjen referenciákat tőle, tájékozódjon, hogy mióta működik a cég, illetve, hogy (feltehetően) meddig fog még! Jó tudni biztosan, hogy néhány hónap múlva lesz még kihez fordulnia.



3.) *Az igazi érték valóban belül van – a grafikai panelekről*

Nézzon és tapogatózzon, szó szerint! Az alapos szerkezetválasztást követően fordítson gondot a grafikai panel anyagának kiválasztására is. És kérje a szakértő tanácsát, mert nem mindegy, milyen alapanyagot használ a nyomda. A panel legyen tartós és a szerkezet működésének megfelelő, és hogy a nyomat se sérülhessen, laminált. Rolós állványokba nem javasolt a textiles panel, mert könnyen gyűrődhet, de a túl vastag, merev anyagú sem, mert az hamar tönkreteszi a rugós szerkezetet. Nyomat minták segítségével a színek teltségét és a panel minőségét ellenőrizheti.

4.) *Standard szerkezet is lehet kreatívan más, mint a többi*

A megfelelően kiválasztott anyagokkal használja ki a kreatív tervezési lehetőségeket! A szerkezeti kötöttségeken túl miért ne lehetne nagyobb vagy formára vágott a panel? A standard állványok látványosabbá tehetők részletekben túlnyújtott grafikákkal. Az ötletekről egyeztessen a beszállítóval és a grafikussal már az ajánlati szakaszban. Ezek a kreatív részletmegoldások bővítik az displayek sokoldalúságát. Nyújtózkodjon a takarón túl!

És ne feledkezzünk meg a folyamatosan megjelenő, látványos és praktikus újdonságokról sem. Látott már belülről világító pultot? Pedig biztosan észre vette volna! Forgó Roll Up állványt vagy monitorral kiegészített íves mobil hátfalat?

5.) *Tervezzen hosszú távra*

Egy szerkezet használati értékét nem csak az egyszerűsége és variálhatósága, de az élettartama is meghatározza. Ennek alapja a minőség. Járjon utána a garancia, illetve az alkatrész utánpótlás feltételeinek is. Nem olcsó az az eszköz, amelyet néhány év alatt már 3-szor kell cserélni, javítani, vagy alkatrész hiány miatt pótolni. Feltéve, ha pl.: külföldi kiállítás alkalmával egyáltalán pótolható.

Itt merül fel a grafikai panelek cserélésének és főként a termékcsaládok/rendezvények szerint a gyakori cserélgethetőségnek a kérdése. Vagy minden újabb akció, termék bemutatásához új szerkezetet is kell vásárolnia? Vagy újra és újra nyomtatni a korábbi paneleket? És csere esetén segítséget kell kérnie a beszállítótól vagy megoldható „házon belül” is? Hiszen nem utazhat minden országjáró turné alkalmával egy szerelő is önnel!

6.) *Beruházás=költségek? Vagy mégsem?*

Kidolgozott stratégiával és ötletekkel könnyű meghatározni a szükséges rendszerelemeket előre, akár 3-5 évre.

„De ez olyan sok pénz!” Idén vagy az elkövetkezendő években?

„Jobb lenne talán bérelni.” Talán. De Ön szerint olcsóbb minden kiállítás előtt elemeket egyeztetni a partnerrel, és többszöri installálást és szállítást fizetni? Akkor mitől hordozható mobil rendszer? És a legyártott grafikai elemeket majd a raktárban rejtegetik?



PROGRESSIVE **PM**
MARKETING

BUDAPEST
GÖTEBORG

A tapasztalatok azt mutatják, hogy éves szinten 3-nál több kiállítás esetén megéri saját hordozható displayeket használni. Kevesebb rendezvény esetében talán jobb a bérlet, de ilyenkor mindig gondoljon arra, hogy alkalmak között is dekorációként használható egy-egy elem: a hallban, a recepciónál, a bemutató, vagy tárgyaló teremben. Egy aktív cégnek mindenképpen kifizetődik az önállóság, számoljon utána!

További információ:

Seidl Róbert

1152 Budapest, Szentmihályi út 137.

Telefon: +36 1 322-01-39 • Fax: +36 1 352-0139

e-mail: seidl.robert@promarketing.hu

