

ВЫСТАВКА ОБЕСПЕЧИВАЕТ ГЛАВНОЕ – ЖИВОЙ КОНТАКТ

30 апреля в эфире портала Экспотар встретились Яков Сыромятников, директор выставки MosBuild, и Алим Удербек, основатель маркетплейса «ГдеМатериал» и организатор RuBuild.Online. Модератором выступила Евгения Мануковская, эксперт конгрессно-выставочной индустрии.

В связи с пандемией Covid-19, MosBuild, самая крупная в России выставка строительных и отделочных материалов, была перенесена на 2021 год. Однако команда MosBuild остаётся на связи со своими участниками, посетителями и экспертами и продолжает работать в онлайн-режиме.

Онлайн-мероприятия в концепции MosBuild существуют с 2018 года – это проект «MosBuild Академия», специально направленный на образование молодых дизайнеров, архитекторов и проектировщиков, и обмен опытом с признанными экспертами рынка.

Команда MosBuild расценивает онлайн-проекты, например, идеальный дом в 3D на сайте выставки, как добавленную ценность для экспонента, как дополнительные возможности. Уже несколько лет мы проводим образовательные вебинары в рамках MosBuild Академии. Онлайн-мероприятия ценны в период до и после выставки, с целью поддержать контакт с целевой аудиторией, с архитекторами и дизайнерами, но не являются полноценной заменой живому контакту.

«В чём основное предназначение выставки? Это живое общение, мощнейший инструмент для продавцов и покупателей, место, где они имеют возможность не только встретиться, но и увидеть товар и заключить стратегически важную сделку на выставке. Очень важно для заключения сделки вживую встретиться с контрагентом, у нас традиционно подписывают контракты при личном знакомстве. Плюс к тому, на выставке очень важен визуальный, тактильный контакт с продукцией, возможность выбора из большого количества предложений», - подчеркнул Яков Сыромятников.

Напомним, что в 2019 году выставку MosBuild за 4 дня посетили 77 338 человек, в ней приняли участие 1200 компаний.

Алим Удербек, в свою очередь, описал рост онлайн-направления в строительной отрасли. Основатель Rubuild считает, что этот проект быстро масштабируется, в онлайн не требуется тратить много ресурсов на строительство стенда, участие и так далее. «В онлайн - это в разы меньше денег, и эти контакты конвертируются в контракты эффективно», - уверен Алим Удербек.

Евгения Мануковская возразила ему, и в качестве примера привела проект Экспотар, который пробовали запустить в 2008 году – сервис заочного посещения выставок, с этим проектом основатели планировали «порвать рынок». Однако желаемого не произошло, основатели проекта объясняли это наличием не только рациональной составляющей в посещении выставки, но и эмоциональной, которую невозможно заменить никакими онлайн. Кроме того, часто бывает, что контакты в онлайн нет возможности конвертировать именно в крупные контракты.

«В онлайн-проектах мы не видим панацеи», - говорит Яков, - «они используются как добавочная ценность. Люди на выставке напряжённо работают. Зачастую строительные материалы невозможно представить даже в формате шоурума, а только на выставке в больших форматах. Большие стенды, например, строятся для демонстрации керамогранита, обоев и прочих материалов, показать текстуру, материалы, дизайн помещения. Мы продаём услугу уникальную – живой контакт. Мы всё-таки в первую очередь люди и нам просто необходим живой контакт».

[ПОСМОТРЕТЬ ЗАПИСЬ PUBLIC TALK >>>](#)

MosBuild - самая крупная в России выставка строительных и отделочных материалов во всех номинациях Общероссийского рейтинга выставок 2017-2018 г.