

# Beszállító kerestetik

## Prezentációs technikák a Birminghami Szakvásáron

*SUBCON '98 néven április 28. és május 1. között rendezték meg a Birminghami Műszaki Beszállítói Szakvásárt. A nemzetközi kiállításon a fémmegmunkálás, a műanyag- és gumiipar, az elektronika és elektrotechnika, valamint a felületkezelés területén dolgozó beszállítók mutatkoztak be. Itt összesen közel négyszáz kiállító vett részt. A kiállításon nemcsak a nyereségérdekeltek cégek, hanem a non-profit gazdaságfejlesztési szervezetek (szakmai szövetségek, gazdasági kamarák és vállalkozásfejlesztési intézmények) is megjelentek.*

### A felmérés háttere

Az alábbiakban a kiállítók marketingkommunikációs eszköztárát tekintjük át. A felmérés módszere on-spot analízis volt, és a vizsgálat kiterjedt a szakvásár valamennyi kiállítójára.

A kiállításon túlnyomóan a fémipari termékek gyártói (65%) vettek részt. A birminghami vásárpontban ugyanis a SUBCON '98 vásárral egyidőben további öt, a gépipar és a fémfeldolgozás részterületeit felölelő kiállítást rendeztek. A kiállító cégeket természetesen ez a koncentrált fémipari megjelenési lehetőség vonzotta. Külön érdekessége volt a rendezvénynek a felületkezelés, mint önálló alvállalkozói tevékenység megjelenése (13%).

Mindezen okok miatt felmérésünkben túlsúlyal szerepelt a fémmegmunkálás. Kevésbé szerepelt a műanyagipar és az elektronikai-elektrotechnikai szektor.

### Prezentációs eszközök

A kiállítók mindegyike alkalmazott fali tablót, amely tartalmazta az elérhetőségi adatokat és röviden ismertette a cég tevékenységét. Minden negyedik standon (26%) volt fényképpel illusztrált tabló. A falon elhelyezett információkon kívül többféle prezentációs eszközt is használtak. A szakkiállítás jellegéből fakadóan – más termékkörű kiállításokkal összehasonlítva – rendkívül nagy számban volt termékminta-bemutató (95%). Ez egyértelműen jelzi,

hogy az alvállalkozóként ajánlkozó cég eddig gyártott termékeinek felvonultatása minőségi referenciaként szolgál.

A standok többségében természetesen tárgyalóhelyiség is helyet kapott, amelyet a stand hátsó részén helyeztek el. A standok mintegy negyede (23%) információs pultot is működtetett. Minden kiállító hozott magával termékkatalógust vagy cégprospektust, tehát olyan papíralapú prezentációs eszközt, amely hatékonyan segítheti a marketingmunkát.

Érdeemes kiemelni, hogy számítógépes vagy videófilm bemutatót az összes kiállító 7%-a használt. Úgy tűnik tehát, hogy ezen a piacon sem nélkülözhető a korszerű technikán alapuló marketingkommunikációs eszközök bevetése.

A kiállításra jellemző volt a megmunkálógépek (7%), illetve a gyártási munkafolyamatok funkcionális bemutatóinak (3%) viszonylag nagy részaránya (10%). A vásárlatógató ugyanis – potenciális megrendelő vagy döntéshozóként lévén – kíváncsi a leendő beszállító technológiai hátterére és gépparkjára is. A mérnöki szemmel is látványos gyártógépek vagy a termelési részfolyamatok bemutatásával hitelessé tehető a cég és konkrét ajánlata.

Látható volt néhány öncélú bemutató is (3%), amelyek csak átvitt értelemben kapcsolódtak a cég tevékenységéhez. Ilyenek voltak például a kisvasút modellek, fém golfütők, fémdíszek és szférikus gyűrűk, amelyek felkeltették ugyan a figyelmet, de mindenfajta funkcionalitás nélkül. Az öncélú látványosságtól is elvárható a műszaki korrektség.

### Jelenlét

Minden kiállításon döntő súllyal vesznek részt a fogadó ország kiállítói. Így volt ez most is: az Egyesült Királyságból jött az összes kiállító több mint 90%-a. Megállapítható, hogy a kollektív magyar standhoz forduló látogatók tudták, hol van Magyarország. A rövidebb-hosszabb beszélgetések során kifejtették, hogy voltak már Budapesten, vagy turistaként szeretnének hazánkba utazni. Információink szerint Magyarország ma divatos a britek körében, országunk imázsa jó.

Európa keleti részéből csak hazánk képviseltette magát kiállítókkal, a volt szocialista országok egyike sem állított ki. A magyar stand mind alapterületében, mind vizuális megjelenésében, mind arculatával jól illeszkedett a brit kiállítói standok által képviselt színvonalhoz – végre nem szegény rokonként szorongtunk egy eldugott sarokban. Termelő céggént kiállított a Transelektro, a Meta-Vulk, az Ikarus Fémöntöde és a Videoton Holding, gazdaságszervező céggént jelen volt

az ITD Hungary (Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Rt.), a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara és a Budapesti Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, valamint helyet kapott az Ipari Technológiai Centrum is.

Felmérésünk alapján a műszaki beszállítói szakvasáron 379 kiállító vett részt.

Szerzőink:

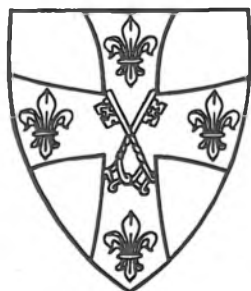
Győrfi Zsolt, PR-osztályvezető,

Balog Géza Informatikai osztályvezető, BVK

A prezentációs eszközök használatának gyakorisága a SUBCON '98 kiállítóiánál

	Fémipari cégek %	Műanyag -ipari cégek %	Elektronikai, elektrotechnikai cégek %	Felületkezelő cégek %	Gazdaság- fejlesztési szervezetek %	Összesen %
kiállítók száma	65	13	4	13	5	100
fényképes tabló	13	6	1	4	2	26
termékminta	65	13	4	13	-	95
információs pult	14	3	1	3	2	23
tv / videófilm bemutató	7	-	-	-	-	7
számítógépes bemutató	6	1	-	-	-	7
megmunkálógép	4	1	-	-	-	7
funkcionális bemutató	3	-	-	-	-	3
öncélú bemutató	3	-	-	-	-	3
cégadatbázis	-	-	-	-	1	1
cégkatalógus	-	-	-	-	2	2
ajándék toll	1	1	-	-	-	2
ajándék táska	1	1	-	-	-	2
nyereményjáték	1	-	-	-	-	1

## EGY KÉPZÉS, KÉT DIPLOMA



### A JANUS PANNONIUS TUDOMÁNYEGYETEM KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI KARA

ismét felvételt hirdet

három éves, nappali tagozatos

## ANGOL NYELVŰ KÖZGAZDÁSZ ALAPKÉPZÉS

PROGRAMJÁRA,

amely a MIDDLESEX UNIVERSITY, LONDON és a JANUS PANNONIUS TUDOMÁNYEGYETEM akkreditált programja.

SPECIALIZÁCIÓS LEHETŐSÉGEK: marketing • pénzügy • információs rendszerek • különböző menedzsment szakirányok

JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ: 1998. JÚLIUS 31.

ÉRDEKLŐDNI LEHET:

Janus Pannonius Tudományegyetem

Közgazdaságtudományi Kar

Angol Nyelvű Közgazdász Alapképzés Program

7622 Pécs, Rákóczi út 80.

Tel./Fax: (72) 214 064 e-mail: jade@ktk.jpte.hu

<http://www.ktk.jpte.hu/BABA>