

Как выбрать мероприятие и формат участия, исходя из целей компании

А.В. Мицык
управляющий

ООО «ЭНСО»

По состоянию на 2018 год зарегистрировано более 150 мероприятий для специалистов топливно-энергетического комплекса. В статье авторы делятся опытом, как выбрать оптимальное мероприятие и формат участия, исходя из целей организации.



Российский нефтегазовый саммит «Нефтехимия и газопереработка»–2017

У большинства современных компаний есть **цели и показатели**, в выполнении которых задействованы абсолютно все сотрудники. Цели помогают работать бизнесу как единому механизму для реализации стратегии компании. Однако, когда речь заходит об участии в мероприятиях, далеко не все руководители задумываются, зачем они это делают и каких результатов ожидают. Такой подход чреват тем, что бюджет тратится впустую, руководство компании разочаровывается в мероприятиях и принимает решение больше никогда не выделять деньги на участие в подобных проектах. Чтобы Вы смогли избежать убытков, мы обобщили свой опыт организации мероприятий и решили поделиться полезными выводами и наблюдениями.

Прежде чем рассматривать участие в мероприятии и решать, насколько оно актуально для Вашего предприятия, задайте себе вопрос: «Зачем мы участвуем и чего хотим добиться?». Ответ на него и будет Вашей целью. Цели бывают различные — от масштабных до совсем локальных, при подготовке их нужно точно обозначить и определить для них количественные показатели.

Далее производится группировка по двум категориям — бренд и прибыль. Если цели относятся к категории популяризации бренда и не работают на сделки, или косвенно влияют на прибыль, то следует обратить внимание на мероприятия открытого формата. Если же главным итогом участия в конечном счете является выход на целевую аудиторию и подписание контракта, то лучше участвовать в специализированных закрытых мероприятиях.

Под **открытым форматом** маркетологи понимают мероприятия со свободным входом, такие как: выставки, вебинары, конкурсы. Главные преимущества:

- большое количество участников;
- широкий охват в СМИ;
- поток людей на площадке.

Открытый формат идеален для крупных игроков рынка, которым нужно

поддерживать имидж или усилить его посредством спонсорства. Из преимуществ вытекают и главные недостатки открытого формата:

- нецелевая аудитория;
- трата времени на сотрудников, не принимающих решения.



К **закрытому формату** относят те мероприятия, на которые участники попадают только после утверждения организатором. Это, как правило: саммит, круглый стол, конференция, встреча для узкого круга лиц. У закрытых мероприятий всегда есть список участников, по которому можно определить, будет ли целевая аудитория на площадке, и принять окончательное решение о посещении. Подобные форматы помогают свести заказчика и исполнителя на одной площадке и дают возможность договориться о дальнейшем сотрудничестве.

По статистике компании «ЭНСО», целью 68% компаний-участников мероприятий является подписание контрактов. Поэтому мы проводим только закрытые встречи с количеством участников, не превышающим 200 человек. Закрытый формат позволяет нашим клиентам получать максимальную отдачу.

Когда цели и тип мероприятия определены, необходимо выбрать формат участия. Предлагаем рассмотреть варианты на примере саммитов «ЭНСО».

Для участников наших мероприятий доступны 4 основных формата участия.

- Если у компании есть новые технологии и инновационные решения, или успешный опыт реализации проектов, то ей подойдет формат выступления с докладом в одной из секций программы.
- Если стоит цель представить продукт или оборудование и обозначить присутствие бренда, то выгоднее будет выбрать формат «Стенд».
- Опытные участники мероприятий, которым в текущем году нечего представить, выбирают делегатское участие, чтобы быть в курсе потребностей партнёров и поддержания деловых контактов.
- Самый результативный — комплексный формат участия, он подбирается организаторами под потребности каждой компании-участника в индивидуальном порядке и сочетает в себе сразу несколько форматов участия.

Если вы не знаете, какой формат вам подойдёт больше всего, напишите нам, и наши специалисты предложат вам оптимальный вариант участия, исходя из потребностей.

В заключение, хотели бы дать небольшой совет. Участие в мероприятии — та же работа, и к этому вопросу нужно подходить с максимальной серьезностью. Успех зависит не только от подготовки или взаимодействия на площадке, но и от аналитики. Ставьте перед собой реальные задачи, контролируйте ход их исполнения и пишите отчеты об участии. Только так можно получить максимальную выгоду от мероприятий и реализовать цели компании.



www.ensoenergy.org
info@ensoenergy.org