

Евгений Долин

Interlight Moscow powered by Light+Building —

20-я олимпийская программа для амбициозных и сильных

interlight MOSCOW

powered by light+building

Выставка — это спорт. Крупнейшая выставка отрасли в России и Восточной Европе — это отраслевые Олимпийские игры. Почему аналогия со спортом? Потому что есть арена, где встречаются конкуренты-соперники; есть снаряжение (стенды и командная форма); есть спортивный инвентарь (образцы продукции, каталоги, сувениры). Но самое главное — есть зрители, они же и судьи. Причем, во многом от того, насколько зритель опытен и образован, зависит выигрыш.

Выставка Interlight Moscow powered by Light+Building в 2014 г. в двадцатый раз откроет свои двери. Юбилей крупнейшего российского (и не только российского) выставочного проекта посвящен профессионалам светотехнической отрасли. Выставка давно приобрела статусный характер и определяет лицо российского рынка светотехники, а с недавних пор открывает новые направления, следуя за новейшими тенденциями, показывает полный спектр тем по освещению, электротехнике и системам автоматизации зданий, представляет комплексные решения на пути к безопасности, комфорту и энергоэффективности. Выставка и ее владельцы — компания «Мессе Франкфурт Рус» и Российская светодиодная ассоциация НП ПСС — продолжают развивать партнерские отношения в 2014 г. Члены НП ПСС пользуются привилегированным статусом и специальными скидками, а само Партнерство организует мероприятия деловой программы.

Возвращаясь к спортивным аналогиям, нужно отметить, что в светотехнической

олимпиаде участвуют представители разных весовых категорий и различных отраслевых дисциплин. Как всегда основательно выступит «тяжелый и сверхтяжелый вес». Но много компаний малого и среднего бизнеса. Ничего удивительного, порог входа на рынок невелик, и многие готовы попробовать закрепиться на нем. Если не заниматься производством самих источников света и микроэлектроники к ним, то и особенно высоких технологий не требуется, а значит, капиталовложения скромны, а оборудование и технологии доступны. Но малому и среднему бизнесу надо отчетливо представлять, что светотехника — это отраслевая наука, это область инженерной деятельности, это область воздействия на организм человека. А это накладывает ответственность на производителей и поставщиков по выпуску на рынок качественной продукции.

Порой приходится слышать от компаний, даже крупных, но не так давно вышедших на рынок: «Пустые расходы, выставка себя не оправдывает, ни одного работающего контакта...». Но ведь три-пять лет назад, когда эти компании выходили на рынок, они получили на выставке клиентскую базу и сделали себе имя на рынке, иначе бы не стали заметными игроками. Так может, надо что-то поменять в стратегии работы компании на выставке, лучше подготовиться к ней, потренировать персонал, обновить модельный ряд, поработать с посетителями? Организаторы выставки в 2014 г. в очередной раз провели бесплатный обучающий семинар для участников выставки по теме, как повысить посещаемость стенда, как выступить не потратив свои деньги зря. Если компания собирается работать на рынке всерьез, то присутствие на крупнейшей отраслевой выставке становится необходимостью. Но нельзя почитать на лаврах и надеяться только на большой стенд с красавицами и глянцевыми каталогами. Все меняется, и меняется быстро.

Светодиодные технологии в освещении сегодня — это результат убедительного технического



прогресса в вопросах энергоэффективности и энергосбережения. Однако многие вопросы, связанные с переходом на новые источники света, остаются недостаточно изученными, многие возможности новых технологий еще не раскрыты. Сам процесс развития международного и национального рынка неоднороден, а регулирование его, мягко говоря, противоречиво.

На конференц-площадке AGORA 13 ноября в 15:30 состоится серия интерактивных панельных дискуссий по вопросам стратегического развития рынка светодиодов в России. Темы, которые предлагается обсудить:

- Перспективные научные разработки участников Технологической платформы «Развитие российских светодиодных технологий».
- План поддержки российских производителей.
- Как создать эффективную систему продаж в изменившейся парадигме светодиодной светотехники.

Interlight Moscow powered by Light+Building, несомненно, самая сильная и профессиональная бизнес-платформа для развития и обмена опытом в светотехнической отрасли, переживающей светодиодную трансформацию. Партнерство рекомендует всем игрокам рынка принять участие в выставке и в качестве экспонентов, и в качестве посетителей. Потребители найдут на выставке самые последние новинки, получат квалифицированную консультацию, а поставщики — заинтересованную целевую аудиторию.

Представителей НП ПСС можно будет встретить все дни работы выставки у стенда организаторов и круглосуточно — на сайте www.nprpss.ru.