

## **АНАЛИЗ РАБОТЫ ВЫСТАВКИ «Элитный салон. Курортный роман - 2007»**

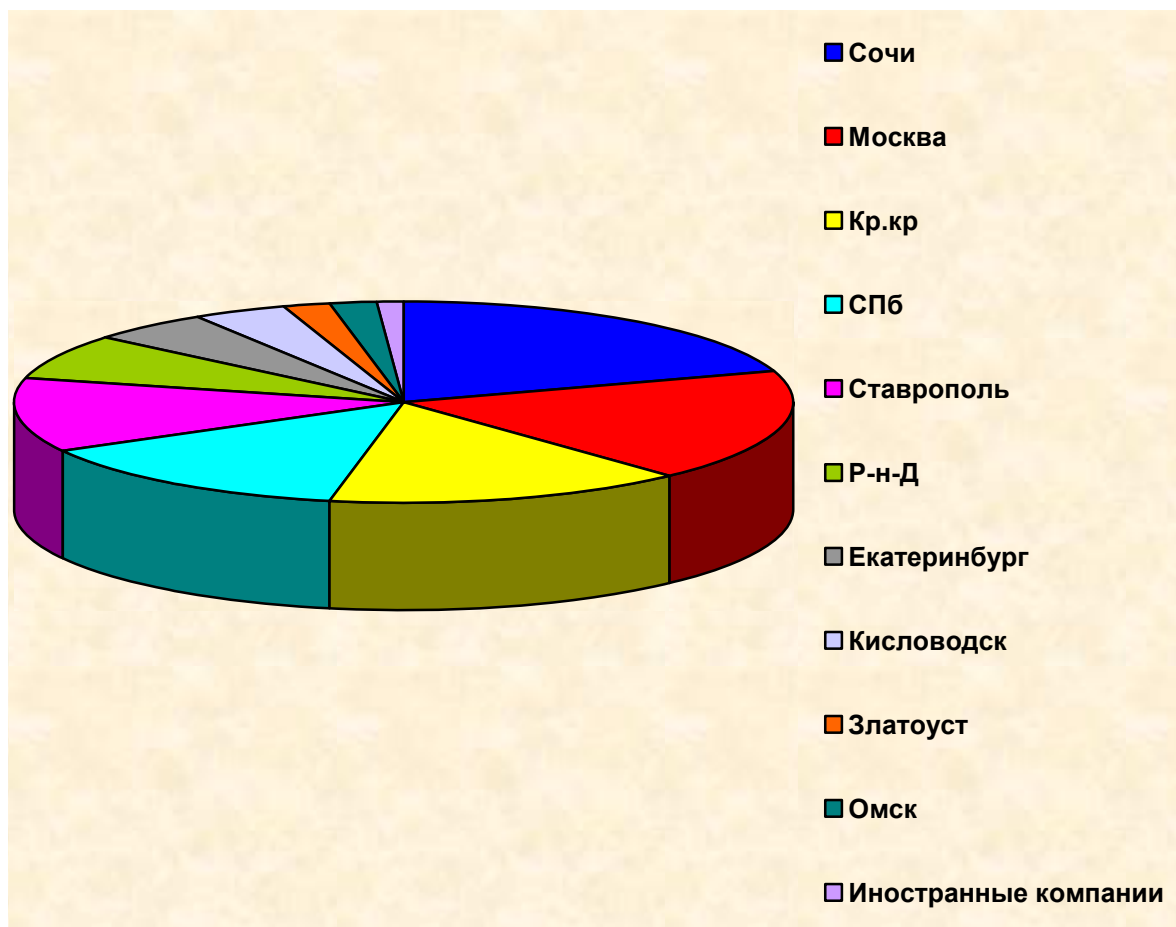
**В период с 16 по 18 августа в ГК «Жемчужина» была проведена 1-ая специализированная выставка-ярмарка «Элитный салон. Курортный роман-2007». В выставке приняли участие 77 компаний, 2800 посетителей, из них: - 1030 посетителей-специалистов посетители.**

**Информационная поддержка выставки: АИТ «АИТЭРА», Москва;  
журнал VINCENT, Сочи;  
ООО «Сочинский Бизнес Журнал», Сочи;  
ИД «Элита Паблишер», Москва;  
РАТИСС – Российская Ассоциация Телефонных Справочных Служб, Сочи, Россия  
ExpoMediaGroup, Ростов-на-Дону;  
Интернет портал города-курорта СОЧИ.РУ, Сочи;  
промышленно-коммерческий справочник «Желтые Страницы России», Москва;  
«Южный Федеральный», Ростов-на-Дону;  
ОАО «Эфкате», Сочи; газета «Экспресс Ва Банк Сочи», Сочи;  
ООО Сочинский филиал «ТелеСемь» в Краснодаре», Сочи;  
журнал «Все лучшее о Сочи», Сочи;  
газета «Курортная афиша», Сочи.**

**Информационный партнер журнал «VIP-Premier», Москва, ИД «МедиаПРО», Ставрополь.**

# І. УЧАСТНИКИ

## А. География участников



**Сочи – 20%**

**Москва – 18%**

**Краснодарский край (без Сочи) – 15%**

**Санкт – Петербург – 14%**

**Ставрополь – 12%**

**Ростов-на-Дону – 7%**

**Екатеринбург – 5%**

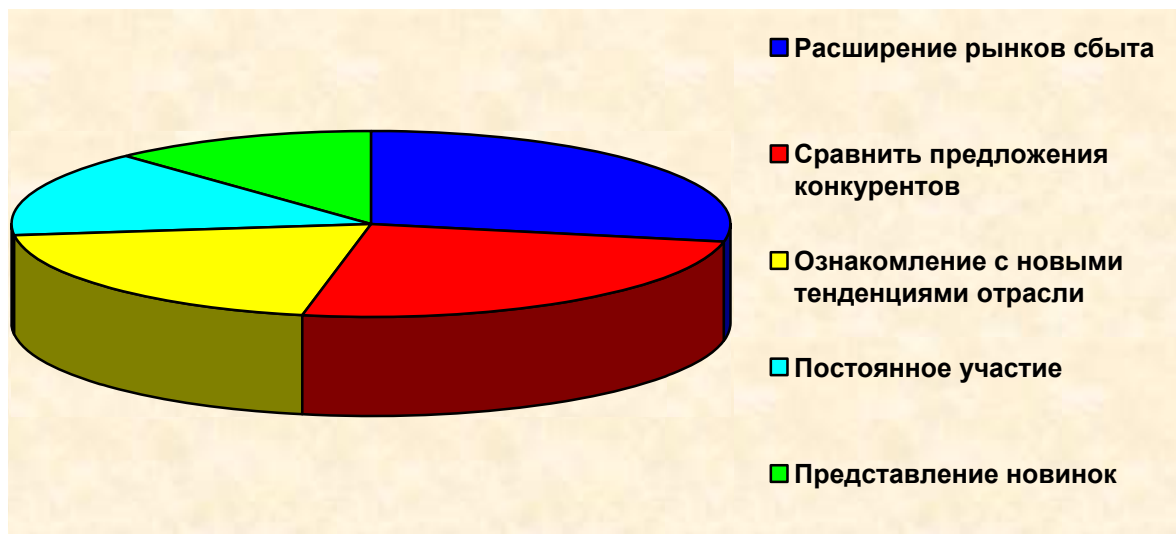
**Кисловодск – 4%**

**Златоуст – 2%**

**Омск – 2%**

**Иностранные компании – 1%**

**В. Цели участия:**



**Расширение рынков сбыта – 28%**

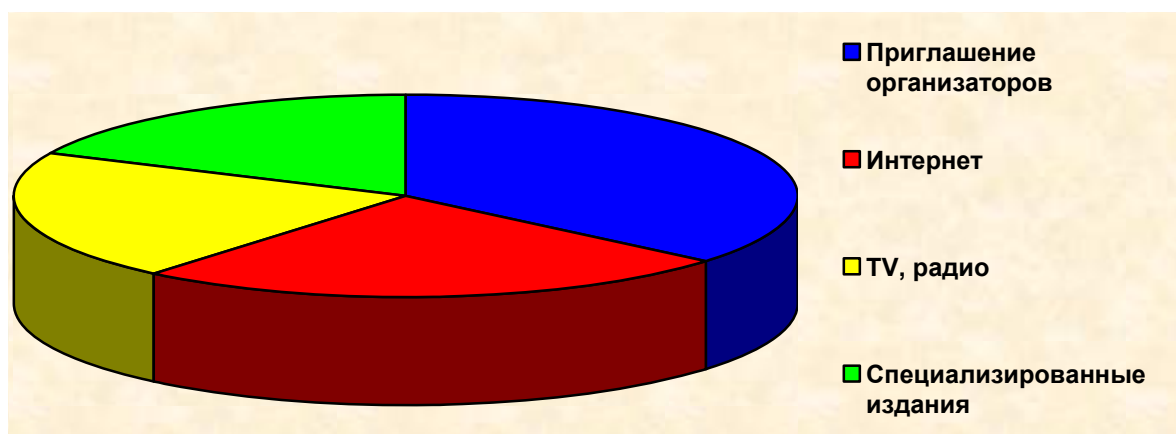
**Сравнить предложения конкурентов – 25%**

**Ознакомление с новыми тенденциями отрасли – 20%**

**Постоянное участие – 15%**

**Представление новинок – 12%**

**С. Источники, из которых узнали о выставке:**



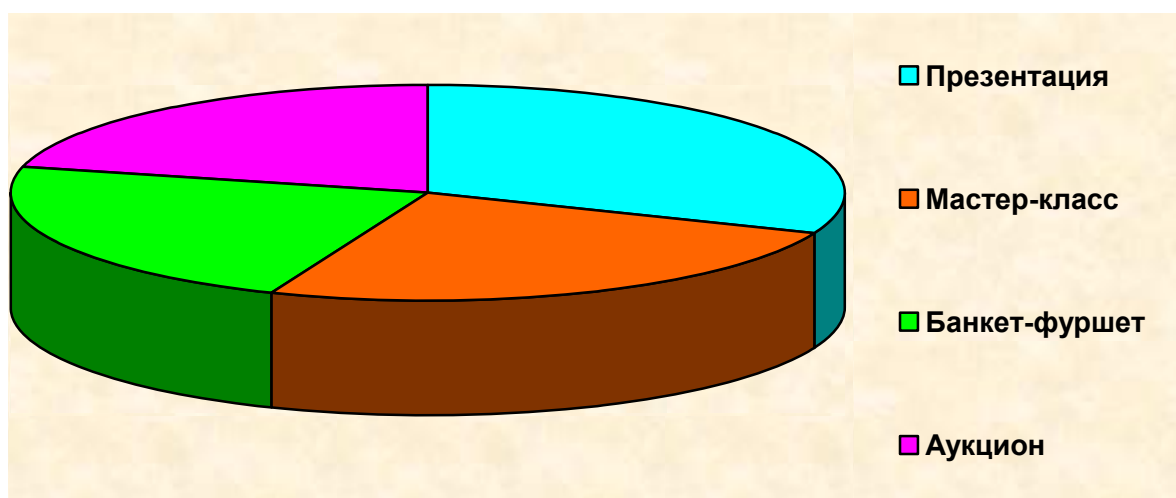
**Приглашение организаторов – 36%**

**Интернет – 25%**

**TV, радио – 21%**

**Специализированные издания – 18%**

**D. Понравилась ли Вам деловая программа выставки?**



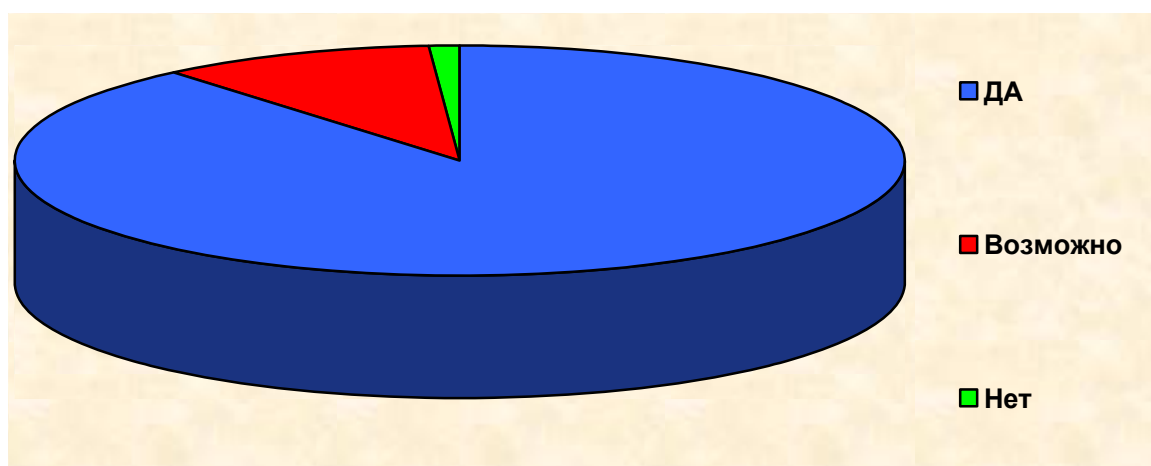
**Презентация – 31%**

**Мастер-класс – 25%**

**Банкет/Фуршет – 23%**

**Аукцион предметов искусства – 21%**

**E. Планируете ли Вы участие в следующей выставке?**

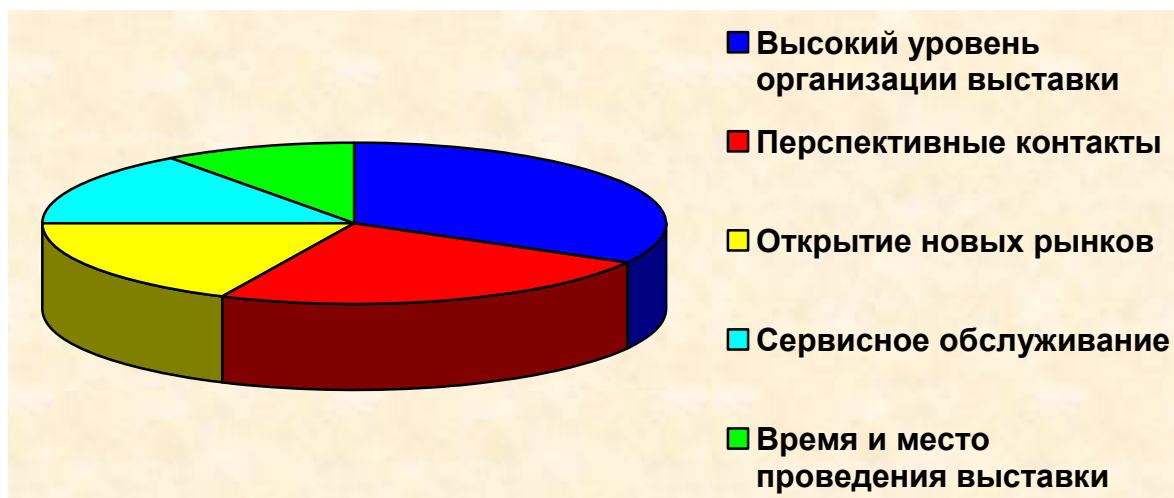


**Да – 89%**

**Возможно – 10%**

**Нет – 1%**

## Ф. Преимущества выставки



**Высокий уровень организации выставки – 33%**

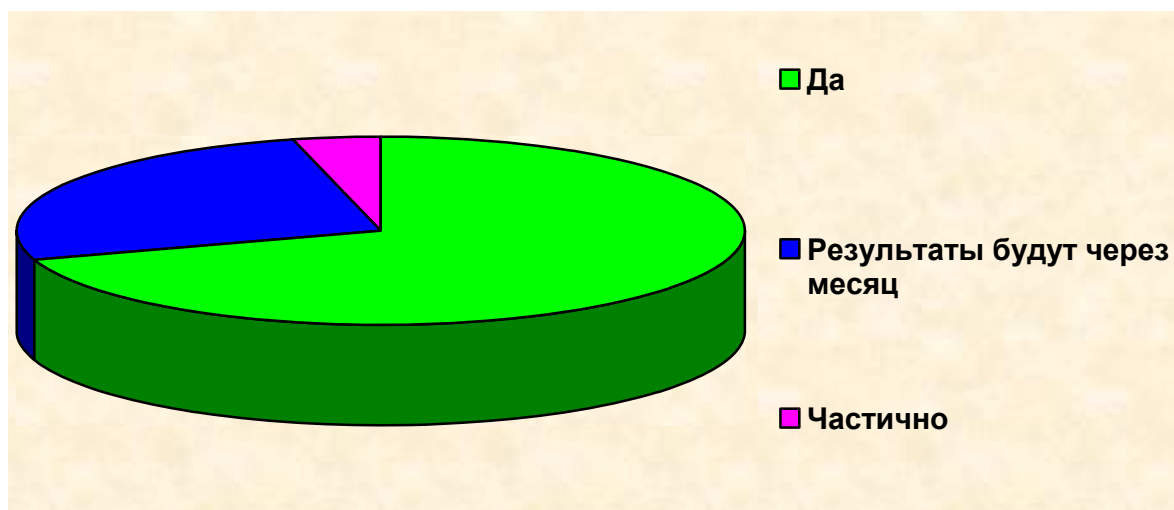
**Перспективные контакты – 24%**

**Открытие новых рынков – 18%**

**Сервисное обслуживание – 15%**

**Время и место проведения выставки - 10%**

## Г. Довольны ли Вы результатами участия в выставке?



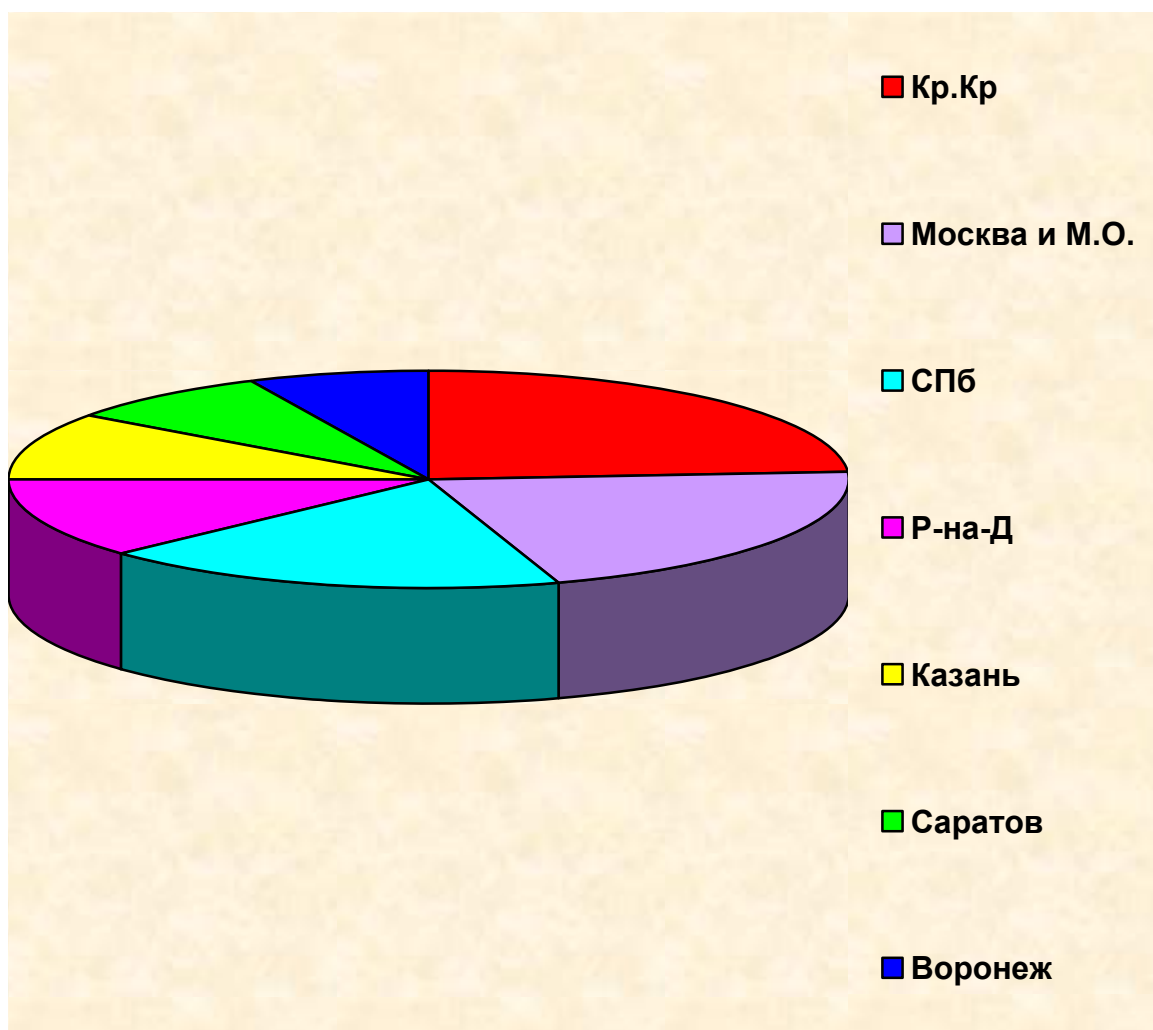
**Да – 78%**

**Результаты будут через месяц – 18%**

**Частично – 4%**

## II. ПОСЕТИТЕЛИ

### A. География посетителей



**Краснодарский край– 24%**

**Москва и Московская область – 21%**

**Санкт - Петербург и Ленинградская область – 18%**

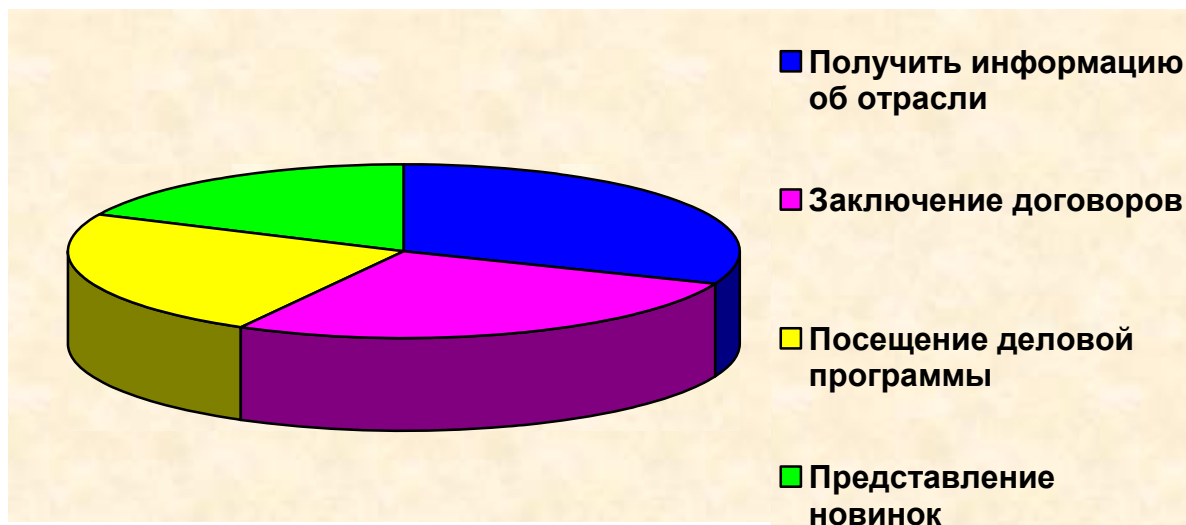
**Ростов-на-Дону – 12%**

**Казань – 10%**

**Саратов – 8%**

**Воронеж – 7%**

**В. Цели посещения выставки:**



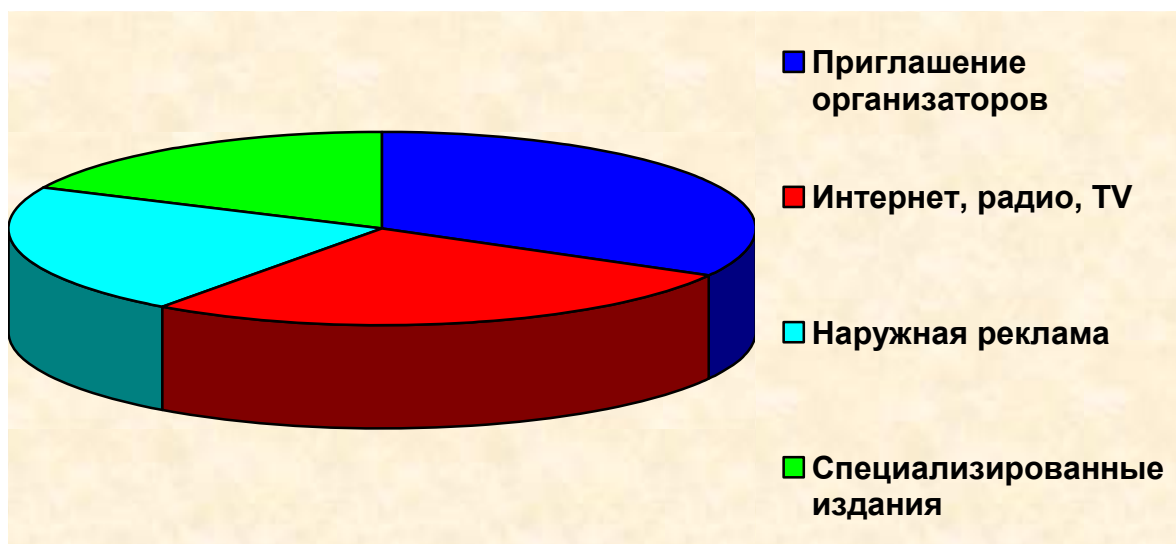
**Получить информацию об отрасли – 31%**

**Заклучение договоров – 27%**

**Посещение деловой программы – 24%**

**Представление новинок – 18%**

**С. Источники, из которых посетители узнали о проведении выставки:**



**Приглашение организаторов (письмо, e-mail, телефон) –33%**

**Интернет, TV, радио – 27%**

**Наружная реклама (афиша, баннер, перетяжки) – 22%**

**Специализированные издания (газеты, журналы, каталоги)– 18%**