

КОНКРЕТНЫЙ СЛУЧАЙ ЭКСПОНЕНТА ВЫСТАВКИ

На выставке LabWorld компания YMC предпочитает качество, а не количество

Эксперт в области хроматографии компания YMC Europe GmbH считает, что выставка LabWorld дает контакты такого высокого уровня, которые просто иначе получить невозможно. Об этом говорит Daniel Kune, руководитель компании YMC по развитию бизнеса в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке



Q. Пожалуйста, расскажите нам об основных направлениях деятельности компании YMC.

A. YMC – это японская компания, которая имеет дочерние предприятия по всему миру и производит материалы для жидкостной хроматографии. Наша продукция используется в исследованиях, разработке и производстве лекарств. Иными словами, ее можно найти в аналитике, промежуточных процессах и широко-масштабных хроматографических приложениях в таких отраслях как фармацевтика и биотехнологии. Мы являемся одним из мировых лидеров препаративной хроматографии. За более чем 30 лет наши покупатели оценили надежность, постоянство и воспроизводимость качества продукции и услуг компании YMC. Кроме того, мы также предлагаем оборудование для химического синтеза и непрерывных химических процессов в масштабе от лабораторных исследований до промышленного производства.

Наши клиенты – большинство мировых лидеров фармацевтического производства. Усилия компании YMC по обеспечению непрерывных поставок качественной продукции были отмечены наградой (Global Supplier Award) компании Eli Lilly из США.

Q. Как долго Вы участвуете в выставке LabWorld?

A. Уже много лет мы участвуем с экспозицией компании YMC на выставке LabWorld в рамках мероприятия CPhI Worldwide. Лично я посещаю LabWorld последние четыре года. LabWorld нам интересен, поскольку мы специализируемся на аналитике процессов. В то же время покупатели больших объемов нашей продукции, которые посещают CPhI, могут найти нас в рамках данного мероприятия.

“ Выставка LabWorld нам интересна качеством посетителей, а не их количеством. Вместо сотен посетителей, которые просматривают экспозиции, у меня есть возможность контактировать с теми, кто принимает решения – с руководящим персоналом ”

Q. Каковы Ваши ожидания от выставки LabWorld? Что надеетесь получить в результате посещения этого мероприятия?

A. Поскольку я отвечаю за развитие бизнеса, моим приоритетом, естественно, является привлечение новых клиентов. Также я стремлюсь встретиться с людьми, с которыми у меня нет иной возможности для встречи.

Q. Ваше мнение о посетителях выставки?

A. На мой взгляд, выставка LabWorld предлагает скорее качество посетителей, чем их количество. У меня есть возможность получить доступ к тем, кто принимает решения – к руководящему персоналу. Многие из них присутствуют, поскольку и сами выступают с экспозициями своих компаний. Таким образом, LabWorld является эффективным способом коммуникации, дающим возможность личной встречи вне обычных условий занятости на работе. Очевидно, что непосредственное общение с уже существующими и потенциальными клиентами очень помогает установить долгосрочные отношения. Кроме этого, хочу отметить большое разнообразие посетителей на выставке LabWorld. Некоторые из них являются представителями компаний, которые YMC обслуживала на протяжении длительного времени, но которые до сих пор еще не контактировали с нами напрямую. Другие являются представителями компаний, потенциальных покупателей, которых я могу ознакомить с нашей продукцией. Поскольку у торговой марки YMC высокая репутация в хроматографическом сообществе, я встречаюсь со многими посетителями, которые слышали о нас или ранее использовали один из наших продуктов, но теперь хотели бы больше узнать обо всем спектре выпускаемой продукции.

“ Нам также очень полезен раздел P-MEC – он помогает найти новые компании, о которых мы не слышали ранее ”

Q. Вы посетили какие-либо открытые семинары, платные конференции, брифинги во время перерыва на обед?

A. К сожалению нет, поскольку 90 % времени я провел, обслуживая наших клиентов на стенде компании YMC. Оставшиеся 10 % времени мне нужны, чтобы самому поесть и посмотреть выставку.

“ Выставка LabWorld – отличная возможность настроиться на современные тенденции и стратегии развития нашего сегмента рынка ”

Q. Считаете ли Вы полезными другие экспозиции, проводимые в рамках этой выставки (CPhI – для ингредиентов, InnoPack – для упаковки, ICSE – для контрактных услуг, P-MEC – для оборудования и технологий)?

A. Определенно, нам также очень полезен раздел P-MEC – он помогает найти новые компании, о которых мы не слышали ранее. Я могу посетить их стенды и посмотреть, имеет ли смысл назначить с ними встречу.

Q. Сколько новых контактов Вы получаете в результате участия в выставке?

A. Я не могу назвать число. Что касается происхождения этих контактов, то 50 % – это компании, которые мы уже знаем, 20 % – компании, которые стремятся с нами встретиться, и 30 % – это посетители выставки, которые впервые нас нашли благодаря нашему присутствию на выставке.

Q. Какие другие преимущества Вы получаете от участия в выставке LabWorld?

A. Препаративная хроматография является специализированным сектором, где конкуренты много знают друг о друге. Выставка LabWorld для нас является отличной возможностью настроиться на современные тенденции и стратегии развития нашего сегмента рынка.



**Для заказа
стенда
свяжитесь
с нами**



For more information contact:
Website: www.p-mec.com/labworld-2012
e: prmesales@ubm.com
t: 31 20 40 99 507



where intelligence gathers.



where intelligence gathers.



Empowering Industry



Innovative Packaging in Pharma

Просмотр стендов других компаний дает хорошее представление, в каком направлении двигаются конкуренты. На протяжении года мы стараемся быть в курсе, следя за событиями в Интернете и путем обмена мнениями. Однако все же интересно посетить стенды компаний на выставке и посмотреть, на каких направлениях конкуренты делают акцент. После этого мы оцениваем их позиции и спрашиваем себя, кто прав – они или мы?

Мы используем выставку и для поддержания отношений с существующими клиентами. Это хорошая возможность встретиться с руководством предприятий. Например, ежегодно планируем встречи с основными нашими клиентами, которые также участвуют в выставках CPhI, InnoPack, ICSE и P-MEC. Это позволяет нам встречаться лично, по крайней мере, раз в год.

“Личные контакты – это важная причина для участия в выставках”

Q. Насколько важны для Вас личные встречи с клиентами и потенциальными партнерами?

A. Личные контакты – это важная причина участия в выставках. Работать через Интернет или по телефону хорошо и просто. Однако при этом вы только обмениваетесь информацией и не обязательно устанавливаете взаимоотношения. Поэтому я считаю, что важно участвовать в выставках. Мы все же человеческие существа, и нам нужен человеческий контакт! Также на уровне деловых отношений клиенты хотят знать конкретных людей, которые имеют дело с их заказами и отвечают на их электронные сообщения.

“На некоторых выставках мы получаем в четыре-пять раз больше контактов, но они совсем не того качества – и поэтому возвращаемся к участию в LabWorld и CPhI”

Q. Как Вы измеряете возврат на инвестицию (Return on Investment – ROI) от участия в выставке LabWorld?

A. Очень трудно измерить ROI, поскольку разработка некоторых контактов может длиться несколько лет. В этом случае сложно соотнести данный контакт с участием в какой-то определенной выставке. Но мы подсчитываем число контактов и сравниваем с показателями предыдущих лет. Мы также пытаемся установить, какие контакты были установлены непосредственно на выставке LabWorld.

Q. Как выглядит выставка LabWorld по сравнению с другими мероприятиями отрасли, которые Вы посетили?

A. Для ответа на этот вопрос нужно вернуться к качеству контактов по отношению к их количеству. Если я могу получить даже один контакт, который приведет к значительному контракту на несколько лет, то выставка себя оправдала. На некоторых выставках мы получаем в четыре-пять раз больше контактов, но они совсем не того качества – и поэтому возвращаемся к участию в CPhI и LabWorld.

Посетители
из более
140 стран
мира

Свыше
2 000
экспонентов



Для заказа
стенда
свяжитесь
с нами

www.p-mec.com/labworld-2012

О выставке LabWorld

Выставка объединяет все секторы и основные направления фармацевтической отрасли. Она проходит в комплексе с CPhI Worldwide, P-MEC, ICSE и InnoPack. Это обязательное мероприятие для установления деловых контактов в лабораторном, аналитическом бизнесе и секторе оборудования для биотехнологий.

В октябре 2012 года тысячи профессионалов данной отрасли придут в Мадрид, Испания, чтобы принять участие в этом грандиозном событии. Вы также можете воспользоваться этой непревзойденной возможностью для установления деловых контактов. Кроме того, имеется возможность обсудить самые современные вопросы, влияющие на отрасль. Для этого на ваш выбор будет предложена аудитория из более 2 200 экспонентов и порядка 30 000 посетителей выставки.

Более подробную информацию можно получить на сайте выставки или обратившись с запросом по адресу электронной почты labworld@ubm.com.

Зонирование LabWorld



Machinery, Equipment, Technology



LABWORLD

Лаборатории

Аналитика

Биотехнологии

LAB WORLD
Laboratory, Analytical & Biotech Equipment

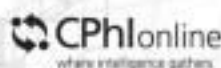
EUROPE

9 – 11
ОКТАБРЯ

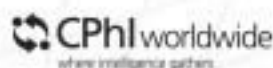
FERIA DE MADRID
ИСПАНИЯ
2012



For more information contact:
Website: www.p-mec.com/labworld-2012
e: pmecsales@ubm.com
t: 31 20 40 99 507



where intelligence gathers.



where intelligence gathers.



where intelligence gathers.



Innovative Packaging & CPhI