

## Бюджет выставки

В тщательное планирование участия в выставке входит, в числе прочего, и своевременное составление бюджета. При первом участии в выставке, как известно, еще трудно все предвидеть наперед, но точный подсчет сметной стоимости первого участия в выставке уже в следующий раз позволяет лучше калькулировать.

Подсчет всех расходов по окончании выставки (через несколько месяцев) делает возможной окончательную оценку успешности участия в ней по отношению к расходам, а также контролирование результатов.

### Стоимостные факторы участия в выставке

Расходы состоят из следующих пунктов:

- Денежный взнос организатору выставки;
- Расходы на экспонаты;
- Расходы на монтаж и обеспечение работы стенда;
- Реклама, пресса, стимулирование сбыта;
- Расходы на персонал.

Объем расходов может оказаться разным у отдельных предприятий. Это зависит от индивидуальных факторов.

### *Денежный взнос организатору выставки*

Плата за участие (аренда стенда) рассчитывается по занятым квадратным метрам площади и заказанным типам стендов. Минимальная величина стенда и, соответственно, минимальная плата за аренду стенда обычно твердо устанавливается заранее.

В рассчитанную организаторами выставки стоимость участия входит, наряду с платой за площадь стенда, еще целый ряд других сервисных услуг и вспомогательных мероприятий для экспонента.

### *Расходы на экспонаты*

Размеры расходов на экспонаты существенно зависят от того, должны ли быть для выставки изготовлены специальные демонстрационные модели. Расходы на транспортировку также значительно повышают общую стоимость. Но, разумеется, демонстрационные модели можно использовать многократно.

### *Расходы на монтаж и обеспечение работы стенда*

Различные объемы расходов зависят от платы за аренду сборного стенда, использование собственного сборного стенда или индивидуальной сборной конструкции. Принятие решения зависит также и от того, сколько выставок предстоит впереди и к какой категории они относятся.

### *Реклама, пресса, стимулирование сбыта*

Расходы на вспомогательные мероприятия должны быть запланированы в любом случае. Хотя бы только реклама для привлечения посетителей, которой даже и малое предприятие должно целенаправленно заниматься, может оказать существенное влияние на успех в выставке. Реклама организаторов приводит посетителей на территорию выставки, а реклама отдельных экспонентов ведет их далее к стенду предприятия.

### *Расходы на персонал*

К этим затратам относятся фактические расходы, а также калькуляционные расходы на подготовку, организацию и последующую обработку данных.

### *Пример структуры расходов на участие в выставке:*

- Монтаж стенда – 59,1 %
- Аренда стенда – 19,0 %
- Тематика стенда – 9,6 %
- Персонал стенда – 6,7 %
- Работа стенда – 3,6 %
- Рекламные мероприятия – 0,8 %
- Транспортировка – 0,3 %
- Прочие расходы – 0,9 %

### *Расходы на выставку*

#### *Примерная схема предстоящих расходов на выставку*

#### **Денежный взнос устроителям выставки**

- \* плата за участие (аренда стенда)
- \* внесение данных в каталог
- \* внесение данных в информационные системы
- \* удостоверения участников выставки
- \* пропуск для парковки
- \*

|       |
|-------|
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |

**Расходы на экспонаты**

- \* демонстрационные модели
- \* транспорт
- \* хранение тары
- \* таможенная пошлина
- \* страховка
- \*

---

---

---

---

---

---

---

**Расходы на монтаж и обеспечение работы стенда**

- \* собственный стенд
- гонорар архитектору
- фирма по монтажу стенда и элементы для стенда
- транспортировка деталей стенда
- \* арендованный стенд
- \* оборудование стенда
- мебель/ковровое покрытие/освещение
- кухонное оборудование
- видеомэгафитон/проектор
- подписи на стендах/проектор
- большие фотографии/таблички/диапозитивы
- декоративное оформление
- телефон/телефакс
- электричество/вода
- \* охрана стенда
- \* уборка стенда
- \* вывоз отходов
- \*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Реклама, пресса, стимулирование сбыта**

- \* непосредственная реклама
- \* деятельность, связанная с приглашениями
- \* печатная продукция/проспекты/папки для прессы
- \* переводы
- \* объявления
- \* рекламные средства организатора выставки
- \* рекламные сувениры/пробы/образцы
- \* входные талоны для посетителей
- \* проведение мероприятий/кампаний
- \* угощение
- \* фотографии на стенде
- \*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Расходы на персонал**

- \* суточные и доплаты
- \* проживание
- \* расходы на дорогу
- \* одежда для выставки
- \* персонал для монтажа и разборки
- \* переводчики
- \* временные помощники
- \*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Итого:**

- Денежный взнос организаторам выставки
- Расходы на экспонаты
- Расходы на монтаж и обеспечение работы стенда
- Реклама, пресса, стимулирование сбыта
- Расходы на персонал

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---