

Выставка – это показ товаров (услуг), освоенных или намеченных к производству, с целью их пропаганды, ознакомления с ними потенциальных потребителей.

Существуют выставки двух видов:

- а) выставки;
- б) выставки-продажи.

Цели выставок:

- оказание субъектам товарного рынка выставочно информационных услуг;
- · освещение достижений и перспектив развития в области науки и техники;
- · информирование потенц. потребителей о новой продукции, сферах ее применения;
- · рекламирование новой продукции, конкретных фирм;
- · обмен коммерческой информацией;
- · демонстрация, показ, представление продукции;
- · изучение спроса и предложения, консультирование потенц. потребителей.

В зависимости от состава участников и места проведения различают:

- всемирные;
- · международные;
- · национальные ;
- · региональные;
- · областные;
- местные выставки.



По характеру выставляемых экспонатов выставки делятся на:

- универсальные;
- · специализированные;
- · тематические.



По срокам и способу проведения выставки можно подразделить на:

- постоянные;
- · краткосрочные;
- · передвижные;
- · торговые центры;
- · торговые недели.

Организация коммерческой деятельности рекламных агентств

Рекламное агентство — это коллектив творческих людей, которые с помощью средств массовой информации (коммуникационных каналов) осуществляют рекламу (продвижение) услуг или товаров клиента путём привлечения к нему дополнительного интереса

Сущность коммерческой деятельности рекламного агентства – продажа Вам времени или печатной площади для рекламы Вашего предприятия в СМИ по более высокой цене, нежели та цена, по которой рекламное агентство само приобрело права на эфирное время и печатную площадь СМИ.



Основные функции рекламного агентства:

- поиск клиентов;
- создание первоначального варианта рекламной продукции;
- выбор канала распространения и бронирование печатной площади для рекламы;
- •производство, размещение и контроль за выходом в свет рекламы;
- •оформление необходимых бухгалтерских документов.