



Ирина Панасенкова, директор по продажам компании Promt, уверена, что Promt 360 привлечет новые сегменты покупателей

Ваша компания участвовала в CeBIT 2010. Чем запомнилась выставка?

На CeBIT в 2010 году были очевидны последствия кризиса. Многие компании были представлены небольшими стендами, некоторые залы остались пустыми. Тем не менее, CeBIT сохранил свой статус крупнейшей в мире ИТ-выставки.

Произошел естественный отбор – в лучшей ситуации оказались производители, работающие как на корпоративном рынке, так и имеющие продукты для конечных пользователей.

Мы уже много лет участвуем в CeBIT, для нас, как для интернациональной компании, работающей на разных рынках, и не можем иначе. Для Promt – интернациональной компании, работающей на разных рынках, участие в CeBIT – само собой разумеющееся событие, так как выставка способствует укреплению отношений с существующими партнерами и клиентами, а также продвижению компании на новых рынках.

Насколько участие в выставке себя оправдало?

Участие оправдало себя на 100%. CeBIT – ведущее мировое событие нашей отрасли. Тем не менее, значительное количество экспонентов – немецкие фирмы. Promt имеет филиал в Германии, поэтому участие в выставке оправданно вдвойне. Даже заказы, получаемые непосредственно от контактов на CeBIT, окупают затраты на участие. Участие позволяет также находить новых клиентов, получать значительное количество откликов в прессе.

Кризис сильно ударил по компаниям, специализирующимся только на B2B-бизнесе. Наша компания представляет продукты как для сегмента B2B, так и B2C, поэтому наша продукция без труда смогла найти заинтересованную аудиторию. По итогам выставки доля Promt на немецком рынке программ-переводчиков выросла примерно до 25 %. Это очень хороший результат, если учесть, что в Германии нашим продуктам приходится конкурировать с несколькими сильными производителями аналогичных программ.

Контакты с представителями каких регионов (Европа, Америка, Азия) были наиболее плодотворны?

Большинство участников выставки представляли Европу, соответственно, и основные контакты были с представителями европейских компаний.

Что нового компания покажет на CeBIT? Кто ваша целевая аудитория? Каковы ожидания от участия в выставке?

К CeBIT 2011 мы в Германии расширяем нашу новую линейку продуктов Promt 9.0 версиями Promt 360. Эта новинка, созданная специально для немецкого рынка,

имеет обновляемую годовую лицензию. Мы считаем, что это позволит пользователю получить наши продукты за небольшую цену и детально освоиться с ними за год. Такая форма продажи должна способствовать продвижению наших программ-переводчиков для того сегмента покупателей, который не готов сразу расставаться со значительной суммой, а предпочитает сначала попробовать продукт, а потом принять окончательное решение. Эту же форму продаж мы активно развиваем и в России, и она уже нашла широкий отклик у покупателей, преимущественно у частных лиц и небольших компаний.