

Так в двух словах можно обозначить итоги II международной выставки «Металлоконструкции-2017», которая проходила в Москве с 5 по 8 июня. Участниками форума стали более ста производителей металлоконструкций и оборудования из России и других стран мира. Тем почетнее, что Теплант получил специальную награду «За лучшую экспозицию».

Но не менее важно, что на деловых мероприятиях форума специалисты нашей компании обсудили актуальные проблемы с коллегами по рынку и провели десятки переговоров с потенциальными заказчиками. Отдельная благодарность нашим дилерам – компаниям «Профлайн» и «Термопанель Монолит», представители которых работали на стенде вместе с нами.



# ЛУЧШАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ



Форум «Металлоконструкции-2017», организатором которого выступил Российский союз поставщиков металлопродукции (РСПМ), проходил в московском ЦВК «Экспоцентр». Теплант не только представил свою продукцию на стенде, получившем в итоге награду организаторов. Генеральный директор АО «Теплант» Юрий Вертопрахов принял участие в юбилейном 20-м конгрессе РСПМ. А начальник бюро технических решений и сервиса Владимир Родионов выступил на отраслевой конференции «Стальные конструкции: состояние и перспективы», где поднял проблему актуальности отраслевых стандартов и в качестве главного эксперта предприятия провел для участников и гостей форума семинар. Руководствуясь принципом «в меру теории, в меру практики», он затронул самые важные вопросы – от нормативов, которые применяют производители сэндвич-панелей, до практических советов по монтажу и эксплуатации «сэндвичей». После завершения семинара общение его участников с Владимиром Родионовым продолжалось более часа – в том числе на стенде Тепланта.



**Юрий Вертопрахов**  
генеральный директор  
АО «Теплант»

*Должен отметить, что выставка «Металлоконструкции-2017» стала одной из самых продуктивных для нас, по крайней мере по общему впечатлению. Главное отличие от других форумов, где мы участвовали в последнее время, – это релевантность аудитории. В 90% случаев посетители оказывались целевыми, то есть профессиональными покупателями, которые не просто разбираются в строительных технологиях, а еще и пришли с конкретной целью – найти поставщиков. Думаю, эта выставка может стать вполне достойной альтернативой «Мосбилду» (для нашего сегмента), который, по нашим оценкам, все больше «уходит» в сегмент B2C. Однако реальную эффективность покажет время. Хотелось бы рассчитывать на контракты.*



**Владимир Родионов**  
начальник бюро технических  
решений и сервиса АО «Теплант»

*Мастер-класс, который я проводил на выставке, лучше назвать семинаром. Потому что это было не только мое выступление, а диалог с коллегами по рынку, с клиентами, многие из которых уже приобретали наши панели и, судя по вопросам, планируют продолжать сотрудничество. Понравилось то, что участники встречи были «в теме» – видно, что они по-настоящему интересуются и продуктом, и нашим производством. Почти все оценили мероприятие как очень полезное. Несомненно, полезным оно оказалось и для нас – мастер-класс станет базой для дальнейшего общения с заказчиками.*

**Анна Беркутова**  
исполнительный директор  
ООО «Термопанель Монолит»  
(дилер Тепланта)

*У Тепланта действительно был самый интересный и информативный стенд. Благодаря этому нам удалось привлечь внимание компаний, которые будут строить объекты уже в 2017 году. Ежедневно мы проводили несколько десятков переговоров – это очень хороший результат.*

**Сергей Соколов**  
региональный представитель  
АО «Теплант» (г. Москва)

*Нам обязательно нужно принимать участие в таких выставках. Туда приходят люди, которым интересна наша продукция, поэтому я бы оценивал не общее количество посетителей, а их качество. А оно было достойным. Мы собрали много предварительных заказов для строек, которые начнутся в ближайшее время.*

**Алексей Шаповалов**  
коммерческий директор  
ООО «Профлайн» (дилер Тепланта)

*Я работал на выставке в самый первый день, когда число посетителей еще было небольшим. Несмотря на это, возле экспозиции Тепланта люди были постоянно. Конечно, такие мероприятия являются сейчас больше имиджевыми, чем продающими – благодаря интернету можно легко найти любые нужные стройматериалы. Но конкретно эта выставка в плане приобретения новых контактов и заказов была полезной.*

