



# **Совершенствуй свои выставочные навыки (ССВН)**

## **I. ЧТО ТАКОЕ "ССВН"?**

Женщины, работающие в неформальном секторе экономики и на микро- и малых предприятиях, испытывают большую потребность в выходе на новые выгодные рынки. Весьма полезными маркетинговыми мероприятиями, способными оказать им в этом значительную помощь (в том числе женщинам-предпринимателям с ограниченными физическими возможностями), являются торгово-промышленные ярмарки и выставки. Руководство "Совершенствуй свои выставочные навыки" (ССВН) предназначено для фасилитаторов, которые проводят для женщин-предпринимателей учебные семинары, посвященные таким ярмаркам и выставкам. Это руководство содержит полезные практические указания по организации, продвижению и оценке выставочной и ярмарочной деятельности микропредприятий, руководимых женщинами.

Руководство ССВН разрабатывалось и составлялось мастер-преподавателем программы НССБ на основе учебного курса МОТ "Начни и совершенствуй свой бизнес" (НССБ). Таким образом, это руководство является дополнением к другим модулям программы НССБ, а также к курсу "Продвижение женщин в малом бизнесе", разработанному Группой WEDGE (см. информационный бюллетень No 3 "Продвижение женщин в малом бизнесе").

## **II. Цели**

Цель курса ССВН – помочь женщинам-предпринимателям научиться оптимальным образом использовать торгово-промышленные ярмарки для выхода на новые рынки, развития своих предприятий и расширения своих возможностей. Помимо того, что курс ССВН является практическим руководством по маркетинговой, коммуникационной и рекламной деятельности, он призван также внести свой важный вклад в достижение такой цели, как облегчение доступа женщин к рыночным возможностям более высокого качества, что позволит им переместиться из маргинальных областей бизнеса в самый центр деловой активности. Курс ССВН помогает женщинам приобрести новые знания, навыки и представления о маркетинге и бизнесе. Это достигается за счет:

- 1) повышения эффективности торгово-промышленных ярмарок в продвижении бизнеса, возглавляемого женщинами;
- 2) оказания помощи женщинам-предпринимателям в умении эффективно использовать свое участие в ярмарках;
- 3) расширения возможностей поставщиков УРБ<sup>1</sup> по содействию успешному участию женщин-предпринимателей в торгово-промышленных ярмарках и выставках.

<sup>1</sup> УРБ - услуги по развитию бизнеса.

### **III. ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА**

Руководство ССВН предназначено поощрять и поддерживать участие женщин-микропредпринимателей в торгово-промышленных ярмарках и выставках. Оно разрабатывалось для организаций, которые помогают расширять доступ на рынки для женщин, руководящих микро- и малыми предприятиями. К таким организациям относятся следующие:

- учреждения по развитию предприятий;
- государственные организации поддержки и содействия экспорту;
- организации работодателей и работников;
- консультанты частного сектора;
- донорские организации, а также финансируемые ими программы и проекты;
- ассоциации/объединения женщин-предпринимателей;
- торгово-промышленные ассоциации, торговые палаты;
- организации лиц с ограниченными физическими возможностями.

### **IV. СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ КУРСА**

Руководство ССВН состоит из пяти взаимосвязанных частей, посвященных продвижению курса ССВН, подготовке к ярмарке, участию в ярмарке, оценке результатов и последующей деятельности. Необходимыми элементами программы ССВН являются постоянный контроль и проверка результатов. Ниже раскрывается краткое содержание всех пяти частей.

#### **1. Продвижение курса ССВН и подбор организаций-пользователей**

- Подбор организаций-пользователей программы ССВН
- Представление и адаптация Руководства ССВН и учебного семинара
- Организация обучающего семинара для преподавателей-фасилитаторов по теме торгово-промышленных ярмарок

#### **2. Подготовка к торгово-промышленным ярмаркам и выставкам**

- Определение участников ярмарки
- Проведение персональных предпринимательских оценок участников до начала ярмарки
- Сбор исходной информации о предприятиях и продукции участников
- Проведение предвыставочных семинаров для повышения эффективности участия в ярмарках или выставках
- Организация рекламной деятельности, связанной с ярмарками или выставками
- Резервирование необходимых площадей и подготовка стендов, в том числе изготовление выставочных экспонатов и оформление стендов

#### **3. Участие в торгово-промышленных ярмарках и выставках**

- Поддержка и облегчение ярмарочного или выставочного процесса
- Помощь женщинам-предпринимателям в организации выставочных площадей
- Ежедневная поддержка участников в рамках последующей деятельности после обучения
- Помощь женщинам-предпринимателям в составлении обзоров конъюнктуры рынков в ходе проведения ярмарки

#### **4. Оценка результатов участия в торгово-промышленных ярмарках**

- Оценка участия в ярмарке женщин-предпринимателей
- Разбор результатов по окончании ярмарки
- Оценка результатов участия в ярмарке и последующие действия по этим результатам

#### **5. Последующая деятельность после ярмарки и налаживание связей**

- Поощрение последующих наблюдений за представленными образцами предпринимательской деятельности после завершения ярмарки
- Содействие процессу налаживания связей между женщинами-предпринимателями, необходимых для доступа на рынки
- Составление общего отчета по экспериментальному исследованию программы поддержки ССВН

В руководстве применяется систематический подход, который охватывает деятельность до, во время и после ярмарки. Его результативность в значительной степени зависит от наличия возможностей для реального участия женщин-предпринимателей в торгово-промышленных ярмарках или выставках, где они могут непосредственно применить свои вновь приобретенные знания и навыки. Проводить учебный семинар ССВН без последующего участия в ярмарке не рекомендуется.

### **V. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ**

1. Рекомендуется проводить обучение женщин-предпринимателей, испытывающих проблемы с доступом на рынок, в форме трехдневного семинара по группам численностью до 25 человек. Это обучение следует проводить за 4-6 недель до ярмарки, чтобы у обучаемых осталось время на выполнение рекомендаций и исправление ошибок. Кроме того, необходимо выделить один день на подготовку и оформление стенда, в идеале за 2-3 дня до начала ярмарки, и потратить еще полдня на разбор результатов сразу после ярмарки. Поставщики услуг по развитию бизнеса и учебные учреждения могут проводить курс обучения ССВН на коммерческой основе.

2. Учитывая многократное возрастание спроса на курс ССВН, в настоящее время разрабатываются адаптированные варианты руководства ССВН для преподавателей применительно к условиям Танзании и Замбии, где этот курс уже успешно использовался. Идеальными участниками пятидневного обучающего семинара для преподавателей по программе ССВН являются обладающие определенным опытом преподаватели из области малого предпринимательства (из таких программ, как НССБ), а также фасилитаторы по развитию женского предпринимательства и УРБ (услуги по развитию бизнеса). После прохождения подготовки фасилитаторы могут проводить обучение по программе ССВН на платной основе.

### **VI. ГДЕ ПРОВОДИТСЯ КУРС?**

Руководство и учебный курс ССВН возникли на основе проекта экспериментальных исследований, осуществлявшегося в Эфиопии. Цель этого проекта заключалась в расширении возможностей доступа на рынок для женщин в неформальном секторе экономики, а также в поддержке

микропредприятий, руководимых женщинами. Проект был успешно реализован в Эфиопии, Танзании и Замбии. В Эфиопии было организовано более 5 торгово-промышленных ярмарок по методике ССВН, и более 150 женщин-предпринимателей прошли обучение и получили поддержку по программе ССВН. Методика ССВН оказалась также весьма полезной для женщин-предпринимателей с ограниченными физическими возможностями, многие из которых в результате поддержки по этой программе сумели увеличить объем своих продаж и найти новые рынки сбыта.

В Танзании женщинам помогли принять участие в международной торгово-промышленной ярмарке (Саба-Саба), в результате чего многие из них увеличили объемы продаж и наладили маркетинговые контакты. В Замбии учебный курс ССВН проводился три раза, и некоторые из обучавшихся женщин завоевали призы на ярмарках в Ндоле и Лусаке. В Замбии обучение по этой методике прошли также более 20 преподавателей и специалистов.

## VII. КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА

### *МОТ в Женеве*

Джерри Финнеган  
(Gerry Finnegan)

[Finnegan@ilo.org](mailto:Finnegan@ilo.org)

Нед Лотон

(Ned Lawton)

[lawtone@ilo.org](mailto:lawtone@ilo.org)

Риоко Иизука

(Ryoko Iizuka)

[Guest3ifp\\_seed@ilo.org](mailto:Guest3ifp_seed@ilo.org)

### *Танзания*

Энтони Рутабанзибва  
(Anthony Rutabanzibwa)

[rutabanzibwa@ilo.org](mailto:rutabanzibwa@ilo.org)

### *Юго-Восточная Азия*

Нельен Хаспелс

(Nelien Haspels)

[haspels@ilo.org](mailto:haspels@ilo.org)

Линда Дилен

(Linda Deelen)

[deelen@ilo.org](mailto:deelen@ilo.org)

### *Восточная и южная Африка*

Грания Мэки

(Grania Mackie)

[Mackie@ilo.org](mailto:Mackie@ilo.org)

### *Эфиопия*

Дередже Алему

(Dereje Alemu)

[dereje@ilo.org](mailto:dereje@ilo.org)

### *Лаосская НДР*

Фетфим Чампасит  
(Phetphim Champasit)

[ilowedge@laotel.com](mailto:ilowedge@laotel.com)

### *Замбия*

Элизабет Симонда  
(Elizabeth Simonda)

[emsimonda@yahoo.com](mailto:emsimonda@yahoo.com)

*Дополнительную информацию о развитии женского предпринимательства можно найти в информационном бюллетене "Группа по развитию женского предпринимательства и гендерного равенства (Группа WEDGE)".*

*Дополнительную информацию о программе НССБ можно найти в информационном бюллетене "Начни и совершенствуй свой бизнес".*