



2026 жыл
6–7–8 тамыз

«Атакент» Ехро,
11-павильон,
Алматы, Қазақстан

**Электроника және
тұрмыстық техниканың
HOMETECH & ELECTRA 2026
Халықаралық көрмесі**

Демеушілік пакеттер

hometechelectra.com

Титулдық демеуші



Құны: жеке анықталады

01 Мәртебе беру
«HomeTech & Electra 2026 халықаралық көрмесінің титулдық демеушісі»

02 Брендтің алаңда толық қатысуы:

- көрменің басты баннері (орталық аймақ)
- кіреберіс топты 100% брендтеу
- павильондар ішіндегі навигация
- барлық бейдждерге логотип (10 000+)
- жолсілтемеде орналастыру (1 000+)
- зал жоспарлары, фотозона, ашылу салтанаты баннеріндегі логотип

Қамту: кемінде **10 000** тікелей визуалды контакт

Навигация және трафик аймақтары арқылы қосымша контакт ағыны — **30 000-нан** бастап

03

- ✓ Көрме сайтында басым орналастыру
- ✓ Серіктес сайтына белсенді сілтеме
- ✓ «Демеушілер мен серіктестер» бөлімінде орналастыру
- ✓ Әлеуметтік желілерде жариялау (кемінде 4 желі)
- ✓ E-mail таратылымдарға интеграция

Цифрлық қамту: 300 000 көрсетілімнен аса

Өтпелер: 1 500-ден аса

04 Бейнероликті LED-экрандарда көрсету:

- әр 20 минут сайын
- көрменің 3 жұмыс күні бойы
- кемінде 72 кепілдендірілген көрсетілім

Қамту: офлайн ортада **200 000** қаралымнан бастап

жалғасы



Титулдық демеуші



Құны: жеке анықталады

05 Ұйымдастыру

кемінде 80 B2B-кездесу (алдын ала келісілген)

- ✓ Базаға қолжетімділік:
 - 300+ өндіруші (Қытай, ТМД)
 - 2 000+ сатып алушы
- ✓ Көзделген базалар бойынша жеке таратылымдар

Нәтиже: 200+ мақсатты контакт
мәмілелер воронкасын қалыптастыру (20+ ықтимал келісімшарттар)

06 Сөз сөйлеу

ашылу салтанатында (5 минутқа дейін)

- ✓ Іскерлік бағдарламаға қатысу
- ✓ Панельдік пікірталастарға қатысу
- ✓ Іскерлік бағдарлама аудиториясы **300+** қатысушымен байланыс:
- ✓ Сөз сөйлеуден кейін тікелей іскерлік байланыстар

07 Материалдарды

- тіркеу аймағында орналастыру
- ✓ Өнімдерді делегаттар пакеттеріне енгізу
- ✓ Презентациялар / мастер-кластар / демонстрациялар өткізу

✓ Аудиториямен тікелей байланыс: **1 000** контакттан аса

08

- ✓ Аймақты брендтеу
- ✓ Негізгі қатысушылармен жабық нетворкинг

Аудитория: иеленушілер және топ-менеджмент

- ✓ Жоғары деңгейдегі келіссөздер: **20+**

жалғасы



Титулдық демеуші



Құны: жеке анықталады

09 Логотипті орналастыру

- ✓ ресми каталогтың бірінші бетінде
- ✓ Компания туралы ақпаратты жариялау
- ✓ Барлық баспа және цифрлық материалдарда мәртебені көрсету

- ## 10
- ✓ Көрме алаңы **18 м²**
 - ✓ Басым орналасу (кіреберіс аймақ / орталық сызық)

Стендке келушілер ағыны: **1000** келушіден бастап

Мақсатты байланыстар: **200-ден** бастап

11 Бекіту

- Кепілді көрсеткіштер шартта бекітіледі:
- 80+ B2B-кездесу
 - 500 000+ жиынтық қамту
 - 300+ мақсатты лид
 - жарнамалық орналастырулардың толық орындалуы

12 Тікелей бизнес әсері:

- өндірушілер мен сатып алушыларға шығу
- корпоративтік клиенттерді тарту

Бас демеуші



01 Мәртебе және ресми өкілдік

- Бас демеуші мәртебесін беру
- Іс-шараның барлық ресми анонстарында атап өту
- Логотипті негізгі визуалды тасымалдағыштарда орналастыру:
 - кіреберіс топтар
 - форум сахнасы
 - іскерлік аймақтар
 - электрондық билеттер

02 Сөз сөйлеу және жария қатысу

- Компания өкілінің ашылу салтанатындағы құттықтау сөзі (3–5 минутқа дейін)
- Форум шеңберіндегі баяндама (3–5 минутқа дейін)
- Іскерлік бағдарламаға қатысу (келісілген тақырып бойынша)

03 Көрмедегі қатысу

- Стандартты көрме стендін ұсыну (**12 м²** дейін)
- Көрме аймағында басым орналастыру
- **Алаңды ұлғайту** және жеке құрылыс мүмкіндігі (жеке келісім бойынша)

04 Брендинг және аудитория қамтуы

- Логотипті орналастыру:
 - электрондық билеттерде
 - шақыру материалдарында
 - көрменің барлық келушілері мен қатысушыларының бейдждерінде
- Іс-шараның ресми брошюрасында жарнама блогын орналастыру
- Барлық визуалды материалдарда Бас демеуші мәртебесін көрсету

Қамту: **10 000+** келуші, оның ішінде кәсіби B2B аудитория

Іс-шара бойы әр қатысушымен тұрақты визуалды байланысты қамтамасыз ету үшін бейдждерде брендіңіз орналасатын болады.

05 Брендинг және аудитория қамтуы

Іскерлік бағдарламаға және жабық нетворкинг аймақтарына қолжетімділік



Бас демеуші



06 B2B-коммуникациялар және өндірушілерге қолжетімділік

- Өндірушілермен B2B-кездесулерге қатысу мүмкіндігі
- Көрме қатысушыларымен байланыс орнатуға жәрдемдесу
- Мақсатты кездесулерді ұйымдастыру — алдын ала келісім бойынша (нақты сандық міндеттемесіз)
- Қосымша: Қытай өндірушілерінің базасына (300+ компания) ұсынылған материалдар негізінде сіздің қызметтеріңізді таныстыратын жеке ақпараттық таратылым ұйымдастыру.

07 Қосымша сүйемелдеу

Көрме кезеңіне жеке аудармашы

КҮТІЛЕТІН НӘТИЖЕ

- ✓ Брендтің іс-шараның барлық деңгейінде жүйелі қатысуы
- ✓ 10 000+ келушіні қамту
- ✓ Аудиториямен бірнеше мәрте визуалды байланыс (бейджерді брендтеуді қоса)
- ✓ Кәсіпкерлік және B2B аудиторияға тікелей қолжетімділік
- ✓ Қытай және басқа өндіруші елдерден тұрмыстық техника мен электроника өндірушілерімен қосымша коммуникация арнасы
- ✓ B2B және СЭҚ сегментінде позицияны күшейту

Өз тарапымыздан бекітілген іс-шара форматы аясында көрсетілген барлық опциялардың орындалуына кепілдік береміз. Қатысу шарттарын талқылауға және қажет болған жағдайда пакетті сіздің мақсаттарыңызға бейімдеуге дайынбыз

Ресми серіктес

HomeTech & Electra 2026



- 01 Мәртебе беру**
«HomeTech & Electra 2026 халықаралық көрмесінің ресми серіктесі»
✓ Мәртебені көрменің барлық негізгі коммуникацияларында орналастыру
✓ Серіктес санатын бекіту
- 02 Көрме алаңы**
✓ Басым аймақта **12 м²**
✓ Көрме кеңістігін брендтеу:
— павильон ішіндегі баннерлер
— навигацияға интеграция
— тіркеу аймағында орналастыру
— фотозонада қатысу
-
- Стендке: 600+** келушіден бастап
Кемінде 150 мақсатты контакт қалыптастыру
- 03 Логотипті орналастыру**
— көрменің ресми сайтында
— баспа бағдарламасында
— қатысушылар каталогында
— фотозонада
— негізгі жарнама тасымалдағыштарында

- 04 Бейнероликті орналастыру**
✓ көрменің LED-экрандарында орналастыру
— әр 20 минут сайын ротация
— барлық өткізу күндері бойы
Қамту: офлайн ортада **120 000** қаралымнан бастап
- 05 Іскерлік бағдарламаға қатысу**
— компания өкілінің сөзі (ашылу)
— панельдік пікірталастарға қатысу
— сарапшылық позициялау мүмкіндігі
-
- ✓ Іскерлік бағдарлама аудиториясымен байланыс: **200+** қатысушы
- 06 Ұйымдастыру**
B2B өзара іс-қимыл:
— кемінде 40 алдын ала жоспарланған кездесу
— сатып алушылармен жабық келіссөздерге қатысу
— өндірушілер мен дистрибьюторлар базасына қолжетімділік
Нәтиже: **100+** мақсатты іскерлік контакт
мәмілелер воронкасын қалыптастыру →

Ресми серіктес

HomeTech & Electra 2026



07 PR және медиа қолдау:

- серіктес туралы материалдарды жариялау
- сұхбат / сараптамалық пікір
- көрменің әлеуметтік желілерінде 4 ақпараттық пост
- қатысушылар базасы бойынша e-mail таратылымдарға енгізу

Цифрлық қамту: 200 000 көрсетілімнен бастап

08 ✓ Қатысушылармен коммуникацияға интеграция:

- материалдарды тіркеу аймағында орналастыру
- welcome-пакеттерге енгізу
- ✓ Тіркелген қатысушылар базасы бойынша жеке таратылым (серіктес интеграциясымен кемінде [4 байланыс](#))

09 Қосымша мүмкіндіктер:

- іскерлік бағдарлама белсенділіктеріне қатысу (мастер-кластар, презентациялар)
- аудиториямен өзара әрекеттесу нүктелерін ұйымдастыру
- мақсатты клиенттерді жеке тарту

10 Бекіту

Кепілденген көрсеткіштер бекітіледі:

- 80+ B2B-кездесу
- 40+ B2B-кездесу
- 200 000+ жиынтық қамту
- 150+ мақсатты контакт
- барлық жарнамалық орналастыруларды орындау

11 Бизнес әсер:

- сатып алушылар мен жеткізушілерге тікелей қолжетімділік
- жаңа серіктестіктер қалыптастыру
- брендтің саладағы позициясын күшейту
- компания өнімдерін нақты мәмілелерге интеграциялау

Digital / B2B серіктес

HomeTech & Electra 2026



- 01 Арна**
- ✓ Мақсатты B2B-контактілерді тарту және іскерлік келіссөздерді дамыту арнасы
 - ✓ Сатып алушылар мен өндірушілер арасындағы коммуникацияға тікелей қосылу
 - ✓ Келісімшарт жасауға бағытталған аудиториямен жұмыс

- 02 Офлайн қатысу:**
- көрме алаңы **12 м²** (кіреберіс аймақ / орталық желі)
 - **1 000** келушіден бастап ағын
 - **200** мақсатты іскерлік контактан бастап қалыптастыру

- 03 Қатысушылар базасына қолжетімділік:**
- **300+** өндіруші (Қытай, ТМД)
 - **2 000+** сатып алушы
 - бизнес бағыттары бойынша сегменттелген аудитория

- 04 Цифрлық интеграция:**
- мақсатты сегменттер бойынша жеке таратылымдар
 - серіктестің негізгі ұсыныстарын бекіту
 - коммерциялық ұсыныстарды орналастыру
 - көрме контенті мен коммуникацияларына интеграция

- 05 Іскерлік өзара байланыстар ұйымдастыру:**
- мақсатты қатысушылармен диалог бастау
 - қызығушылық білдірген контактілерді серіктеске беру
 - бастапқы коммуникацияны сүйемелдеу
 - кейінгі келіссөздер үшін база қалыптастыру

- 06 KPI:**
- брендпен **70 000–100 000** цифрлық контакт
 - серіктес ұсыныстарына **800–1 200** өту
 - **150–250** мақсатты іскерлік контакт
 - қызығушылық білдірген қатысушылармен **40–60** расталған коммуникация
 - мәміле жасау мүмкіндігіі бар **15–30** келіссөз

жалғасы



Digital / B2B серіктес

HomeTech & Electra 2026



07

Бизнес нәтижесі:

- сатып алушылар мен дистрибьюторларға қолжетімділік
- өндірушілермен тікелей байланыс
- қысқа мерзімде келіссөздер қалыптастыру
- серіктестік желіні кеңейту
- нақты сауда процестеріне интеграция

08

Өзара байланыс форматы:

- мақсатты аудиториямен нүктелік жұмыс
- дербестендірілген ұсыныстар
- шешім қабылдаушылармен тікелей диалог
- қатысушылардың жоғары тартылуы

09

Шектеу:

- санатта 2 серіктес
- базаға басым қолжетімділік
- цифрлық коммуникацияларда күшейтілген қатысу

Ақпараттық серіктес

HomeTech & Electra 2026



01

Көрменің медиа серіктесі

02

PR серіктес

03

Цифрлық медиа серіктес

04

Контент серіктес

Ақпараттық серіктес

HomeTech & Electra 2026



- 01 Жарияланымдар және орналастырулар:**
- 3–5 жарияланым (анонстар / жаңалықтар / пост-релиздер)
 - әлеуметтік желілерде 3–5 пост
 - баннерлер мен анонстарды орналастыру
 - e-mail таратылымдарға енгізу

- 02 Брендтің қатысуы:**
- логотипті көрме сайтында орналастыру
 - ресми материалдарда орналастыру
 - цифрлық науқандарда атап өту
 - көрме контентіне интеграция

- 03 Трафик және тартылу:**
- серіктес ресурстарына өтулер
 - жаңа аудиторияны тарту
 - қызығушылықтың, тартылудың өсуі

- 04 Арна**
- Аудиторияны кеңейту және мақсатты B2B-трафик тарту арнасы
 - Серіктесті халықаралық салалық көрме коммуникацияларына интеграциялау

- 05 Жарияланымдар және орналастырулар:**
- **100 000–150 000** жиынтық қамту
 - жалпы **10+** жарияланым
 - **1 500** өту
 - аудитория белсенділігінің өсуі



Іскерлік келіссөздер қатысушысы



Клиенттерді тарту және мәмілелер жасау құралы

- 01** ✓ Қазақстан және ТМД нарығынан мақсатты іскерлік контактілер ағыны қалыптасады
✓ Сатып алушылармен, дистрибьюторлармен және серіктестермен тікелей диалог қамтамасыз етіледі
✓ Келіссөздерге шығу және келісімшарттар жасау үшін жағдай жасалады

- 02** **Көрмедегі қатысу:**
— белсенді трафик аймағында **9–18 м²** стенд
— стандартты стендті брендтік рәсімдеу
— өнімнің визуалды презентациясы

- 03** **Алаңдағы клиенттермен жұмыс:**
— келіссөздер өткізу
— өнімді көрсету
— шешімдерді таныстыру
— қызығушылық білдірген қатысушылармен байланыс алмасу

- 04** **B2B-кездесулерді ұйымдастыру:**
— 15–25 жеке кепілді келіссөз
— қатысушыларды алдын ала іріктеу
— кездесу алдында тараптардың мүдделерін келісу
— мақсатты іскерлік диалогтарға қатысу

- 05** **Іскерлік байланыстар қалыптастыру:**
— 200+ мақсатты өзара әрекет
— сатып алушылар және серіктестермен байланыс
— кейінгі келіссөздерге шығу

- 06** **Жұмыстың онлайн жалғасы:**
— B2B Way Club-та орналастыру (**12 ай**)
— барлық контактілерді сақтау
— жаңа сұраныстар мен мәмілелерге қолжетімділік
— көрмеден кейін келіссөздерді дамыту

жалғасы



Іскерлік келіссөздер қатысушысы

Клиенттерді тарту және мәмілелер жасау құралы



Қосымша интеграция:

- логотипті фотозонада орналастыру
- іс-шараның визуалды ортасында қатысу

KPI (коммерциялық көрсеткіштер):

- 15–25 расталған іскерлік кездесу
- 200–300 мақсатты контакт
- 50–100 белсенді келіссөз
- 10–20 ықтимал мәміле (pipeline)

✓ Бизнес нәтижесі:

- жаңа клиенттерді тарту
- өңір нарығына шығу
- серіктестік желі қалыптастыру
- келіссөз процестерін бастау
- келісімшарттар жасау

Формат ерекшелігі:

- қызығушылық білдірген B2B-аудиториямен жұмыс
- байланыстардың жоғары релеванттылығы
- іскерлік келіссөздерге жылдам өту

07

Байланыстар

Телефон: +7 707 414 2222

Email: info@worldsilkway.com

Web: hometechelectra.com

Мекенжай: Алматы қ., Жароков к-сі, 230

08

09

10