



 6-7-8 августа 2026

11 павильон
ВЦ «Атакент»
Алматы, Казахстан

Международная выставка
**ЭЛЕКТРОНИКИ
И БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ**
HOMETECH & ELECTRA 2026

Спонсорские пакеты

hometechelectra.com

Титульный спонсор



Стоимость: определяется индивидуально

01 Присвоение статуса

«Титульный спонсор Международной выставки HomeTech & Electra 2026»

02 Полное брендовое присутствие на площадке:

- главный баннер выставки (центральная зона)
- 100% брендинг входной группы
- навигация внутри павильонов
- логотип на всех бейджах (10 000+)
- размещение в путеводителе (1 000+)
- планы залов, фотозона, логотип на баннере церемонии открытия

Охват: не менее **10 000** прямых визуальных контактов

Дополнительный поток контактов через навигацию и зоны трафика — **от 30 000**

03

- ✓ Приоритетное размещение на сайте выставки
- ✓ Активная ссылка на сайт партнёра
- ✓ Размещение в разделе «Спонсоры и партнёры»
- ✓ Публикации в социальных сетях (не менее 4)
- ✓ Интеграция в e-mail рассылки

Digital-охват: от **300 000** показов

Переходы: от **1 500**

04 Размещение видеоролика на LED-экранах:

- каждые 20 минут
- в течение 3 дней работы выставки
- не менее 72 гарантированных показов

Охват: от **200 000** просмотров в офлайн-среде

продолжение



Титульный спонсор



Стоимость: определяется индивидуально

05 Организация

не менее 80 B2B-встреч (предварительно согласованных)

- ✓ Доступ к базе:
 - 300+ производителей (Китай, СНГ)
 - 2 000+ закупщиков
- ✓ Персональные рассылки по целевым базам

Результат: 200+ целевых контактов
формирование воронки сделок
(20+ потенциальных контрактов)

06 Выступление

на церемонии открытия (до 5 минут)

- ✓ Участие в деловой программе
 - ✓ Участие в панельных дискуссиях
-
- ✓ Контакт с аудиторией деловой программы: **300+ участников**
 - ✓ Прямые деловые контакты после выступлений

07 Размещение

материалов в зоне регистрации

- ✓ Интеграция продукции в пакеты делегатов
- ✓ Проведение презентаций / мастер-классов / демонстраций

✓ Прямое взаимодействие с аудиторией:
от **1 000 контактов**

08

- ✓ Брендинг зоны
- ✓ Закрытый нетворкинг с ключевыми участниками

Аудитория: собственники и топ-менеджмент

- ✓ Переговоры высокого уровня: **20+**

продолжение



Титульный спонсор



Стоимость: определяется индивидуально

09 Размещение логотипа

- ✓ на первой странице официального каталога
- ✓ Публикация информации о компании
- ✓ Указание статуса во всех печатных и цифровых материалах

- ## 10
- ✓ Выставочная площадь **18 м²**
 - ✓ Приоритетное расположение (входная зона / центральная линия)

Поток на стенд: от **1000** посетителей

Целевые контакты: от **200**

11 Фиксация

- Гарантированные показатели фиксируются в договоре:
- 80+ B2B-встреч
 - 500 000+ совокупного охвата
 - 300+ целевых лидов
 - полное выполнение рекламных размещений

12 Прямой бизнес эффект:

- выход на производителей и закупщиков
- привлечение корпоративных клиентов

Генеральный спонсор



01 Статус и официальное представительство

- Присвоение статуса Генерального спонсора
- Упоминание во всех официальных анонсах мероприятия
- Размещение логотипа на ключевых визуальных носителях:
 - входные группы
 - сцена форума
 - деловые зоны
 - электронные билеты

02 Выступление и публичное присутствие

- Приветственное выступление представителя вашей компании на церемонии открытия (до 3–5 минут)
- Выступление в рамках форума (до 3–5 минут)
- Участие в деловой программе (по согласованной теме)

03 Выставочное присутствие

- Предоставление стандартного выставочного стенда (до 12 кв.м)
- Приоритетное размещение в выставочной зоне
- Возможность увеличения площади и **индивидуальной застройки** (по отдельному согласованию)

04 Брендинг и охват аудитории

- Размещение логотипа:
 - на электронных билетах
 - на пригласительных материалах
 - на бейджах всех посетителей и участников выставки
- Размещение рекламного блока в официальной брошюре мероприятия
- Указание статуса Генерального спонсора во всех визуальных материалах

Охват: 10 000+ посетителей включая профессиональную B2B аудиторию
Ваш бренд будет **размещён на бейджах**, что обеспечивает непрерывный визуальный контакт с каждым участником на протяжении всего мероприятия.

05 Брендинг и охват аудитории

- Доступ к деловой программе и закрытым зонам нетворкинга

продолжение



Генеральный спонсор



06 B2B-коммуникации и доступ к производителям

- **Возможность** участия в B2B-встречах с производителями
- **Содействие** в установлении контактов с участниками выставки
- **Организация целевых встреч** — по предварительному согласованию (без фиксированного количественного обязательства)
- **Дополнительно:** Организация персональной информационной рассылки по базе производителей из Китая (300+ компаний) с представлением ваших услуг на основе предоставленных материалов.

07 Дополнительное сопровождение

Персональный переводчик на период выставки

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- ✓ Системное **присутствие бренда** на всех уровнях мероприятия
- ✓ Охват **10 000+** посетителей
- ✓ Многократный **визуальный контакт** с аудиторией (включая брендрование бейджей)
- ✓ Прямой **доступ к предпринимательской** и B2B-аудитории
- ✓ Дополнительный канал коммуникации с производителями бытовой техники и электроники из Китая и других стран-производителей
- ✓ Усиление **позиционирования** в сегменте B2B и ВЭД

Со своей стороны мы гарантируем выполнение всех указанных опций в рамках утверждённого формата мероприятия.

Готовы обсудить детали участия и при необходимости адаптировать пакет под ваши задачи

Официальный партнёр

HomeTech & Electra 2026



- 01 Присвоение статуса**
«Официальный партнёр Международной выставки HomeTech & Electra 2026»
- ✓ Размещение статуса во всех ключевых коммуникациях выставки
 - ✓ Закрепление категории партнёра

- 02 Выставочная площадь**
- ✓ **12 м²** в приоритетной зоне
 - ✓ Брендирование пространства выставки:
 - баннеры внутри павильонов
 - интеграция в навигацию
 - размещение в зоне регистрации
 - присутствие в фотозоне

Поток на стенд: от **+600** посетителей
Формирование не менее **150** целевых контактов

- 03 Размещение логотипа**
- на официальном сайте выставки
 - в печатной программе
 - в каталоге участников
 - в фотозоне
 - на ключевых рекламных носителях

- 04 Размещение видеоролика**
- ✓ размещение на LED-экранах выставки
 - ротация каждые 20 минут
 - в течение всех дней проведения
- Охват:** от **120 000** просмотров в офлайн-среде

- 05 Участие в деловой программе**
- выступление представителя компании (открытие)
 - участие в панельных дискуссиях
 - возможность экспертного позиционирования
-
- ✓ Контакт с аудиторией деловой программы:
200+ участников

- 06 Организация**
B2B-взаимодействия:
- не менее 40 заранее запланированных встреч
 - участие в закрытых переговорах с закупщиками
 - доступ к базе производителей и дистрибьюторов
- Результат:** **100+** целевых деловых контактов
формирование воронки сделок

продолжение



Официальный партнёр

HomeTech & Electra 2026



- 07 PR и медийная поддержка:**
- публикация материалов о партнёре
 - интервью / экспертный комментарий
 - 4 информационных поста в социальных сетях выставки
 - включение в e-mail рассылки по базе участников

Digital-охват: от **200 000** показов

- 08**
- ✓ Интеграция в коммуникацию с участниками:
 - размещение материалов в зоне регистрации
 - вложение в welcome-пакеты
 - ✓ Индивидуальная рассылка по базе зарегистрированных участников (не менее **4 касаний** с интеграцией партнёра)

- 09 Дополнительные возможности:**
- участие в активностях деловой программы (мастер-классы, презентации)
 - организация собственных точек взаимодействия с аудиторией
 - персонализированное вовлечение целевых клиентов

- 10 Фиксация**
- Гарантированные показатели фиксируются:
- 80+ B2B-встреч
 - 40+ B2B-встреч
 - 200 000+ совокупного охвата
 - 150+ целевых контактов
 - выполнение всех рекламных размещений

- 11 Бизнес-эффект:**
- прямой доступ к закупщикам и поставщикам
 - формирование новых партнёрств
 - усиление позиции бренда в отрасли
 - интеграция продуктов компании в реальные сделки

DIGITAL / B2B Партнёр

HomeTech & Electra 2026



- 01 Канал**
- ✓ Канал привлечения целевых B2B-контактов и развития деловых переговоров
 - ✓ Прямое включение в коммуникацию между закупщиками и производителями
 - ✓ Работа с аудиторией, ориентированной на заключение контрактов
- 02 Офлайн присутствие:**
- выставочная площадь **12 м²** (входная зона / центральная линия)
 - поток посетителей от **1 000**
 - формирование от **200** целевых деловых контактов
- 03 Доступ к базе участников:**
- **300+** производителей (Китай, СНГ)
 - **2 000+** закупщиков
 - сегментированная аудитория по направлениям бизнеса

- 04 Digital-интеграция:**
- персональные рассылки по целевым сегментам
 - закрепление ключевых предложений партнёра
 - размещение коммерческих офферов
 - интеграция в контент и коммуникации выставки
- 05 Организация делового взаимодействия:**
- инициирование диалога с целевыми участниками
 - передача заинтересованных контактов партнёру
 - сопровождение первичной коммуникации
 - формирование базы для последующих переговоров
- 06 KPI:**
- **70 000 – 100 000** digital-контактов с брендом
 - **800 – 1 200** переходов к предложениям партнёра
 - **150 – 250** целевых деловых контактов
 - **40 – 60** подтверждённых коммуникаций с заинтересованными участниками
 - **15 – 30** переговоров с потенциалом выхода на сделки

продолжение



DIGITAL / B2B Партнёр

HomeTech & Electra 2026



07 Бизнес-результат:

- доступ к закупщикам и дистрибьюторам
- прямой контакт с производителями
- формирование переговоров в короткие сроки
- расширение партнёрской сети
- интеграция в реальные торговые процессы

08 Формат взаимодействия:

- точечная работа с целевой аудиторией
- персонализированные предложения
- прямой диалог с лицами, принимающими решения
- высокая вовлечённость участников

09 Ограничение:

- 2 партнёра в категории
- приоритетный доступ к базе
- усиленное присутствие в digital-коммуникациях

Информационный партнёр

HomeTech & Electra 2026



01

Медийный партнёр выставки

02

PR-партнёр

03

Digital Media Partner

04

Контент-партнёр

Информационный партнёр

HomeTech & Electra 2026



01 Публикации и размещения:

- 3–5 публикаций (анонсы / новости / пост-релизы)
- 3–5 постов в социальных сетях
- размещение баннеров и анонсов
- включение в e-mail рассылки

02 Присутствие бренда:

- размещение логотипа на сайте выставки
- размещение в официальных материалах
- упоминание в digital-кампаниях
- интеграция в контент выставки

03 Трафик и вовлечение:

- переходы на ресурсы партнёра
- привлечение новой аудитории
- рост вовлечённости

04 Канал

- ✓ Канал расширения аудитории и привлечения целевого B2B-трафика
- ✓ Интеграция партнёра в коммуникации международной отраслевой выставки

05 KPI:

- 100 000 – 150 000 суммарного охвата
- 10+ публикаций в совокупности
- 1 500 переходов
- рост активности аудитории

Участник деловых переговоров



Инструмент привлечения клиентов и заключения сделок

- 01** ✓ Формируется поток целевых деловых контактов с рынка Казахстана и СНГ
✓ Обеспечивается прямой диалог с закупщиками, дистрибьюторами и партнёрами
✓ Создаются условия для выхода на переговоры и заключения контрактов
- 02** **Выставочное присутствие:**
 - стенд 9–18 м² в зоне активного трафика
 - брендированное оформление стандартного стенда
 - визуальная презентация продукции
- 03** **Работа с клиентами на площадке:**
 - проведение переговоров
 - демонстрация продукции
 - презентация решений
 - обмен контактами с заинтересованными участниками
- 04** **Организация B2B-встреч:**
 - 15–25 персональных гарантированных переговоров
 - предварительный подбор участников
 - согласование интересов сторон до встречи
 - участие в целевых деловых диалогах
- 05** **Формирование деловых контактов:**
 - 200+ целевых взаимодействий
 - контакты с закупщиками и партнёрами
 - выход на последующие переговоры
- 06** **Онлайн-продолжение работы:**
 - размещение в B2B Way Club (12 месяцев)
 - сохранение всех контактов
 - доступ к новым запросам и сделкам
 - развитие переговоров после выставки

продолжение



Участник деловых переговоров

Инструмент привлечения клиентов и заключения сделок



Дополнительная интеграция:

- размещение логотипа на фотозоне
- присутствие в визуальной среде мероприятия

KPI (коммерческие показатели):

- 15–25 подтверждённых деловых встреч
- 200–300 целевых контактов
- 50–100 активных переговоров
- 10–20 потенциальных сделок (pipeline)

✓ Бизнес-результат:

- привлечение новых клиентов
- выход на рынок региона
- формирование партнёрской сети
- запуск переговорных процессов
- заключение контрактов

Особенность формата:

- работа с заинтересованной B2B-аудиторией
- высокая релевантность контактов
- быстрый переход к деловым переговорам

07

Контакты

Телефон: +7 707 414 2222

Email: info@worldsilkway.com

Web: hometechelectra.com

Адрес: Алматы, ул. Жарокова, 230

08

09

10