

HomeTech & Electra 2027

Главная B2B-платформа
бытовой техники и электроники
в Центральной Азии

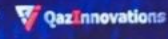
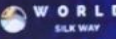
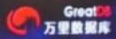
5–7 августа 2027

Алматы, Казахстан

10 000+ профессиональных посетителей

300+ производителей



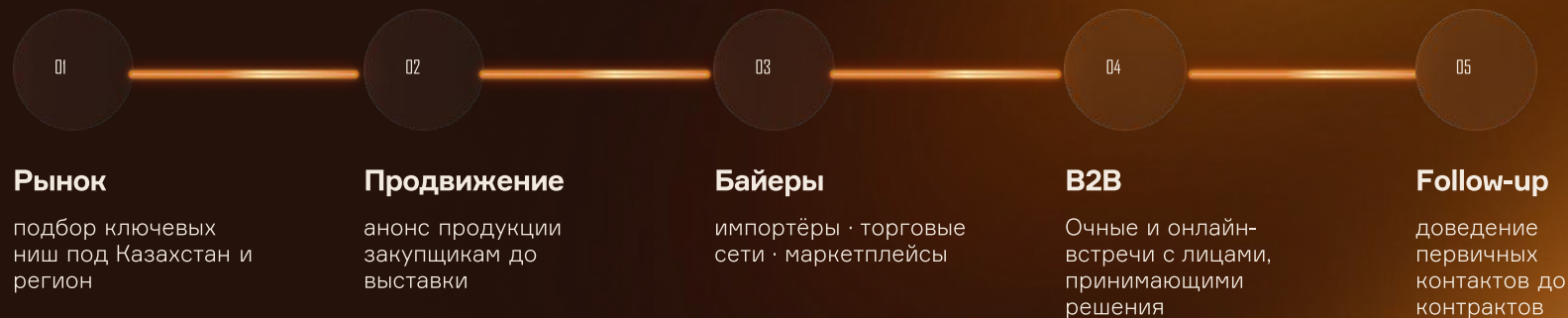


НОМЕТЕХ & ELECTRA
ХАЛЫҚАРАДЫҚ ЭЛЕКТРОНИКА ЖӘНЕ
ТҰРМЫСТЫҚ ТЕХНИКА КӨРМЕСІ



Что получает предприятие

Готовая система вывода продукции
на рынок Казахстана и ЦА



Результат: прямой выход на закупщиков
и готовая воронка сделок

ОБСУДИТЬ ФОРМАТ УЧАСТИЯ

Казахстан — хаб для выхода на 150+ млн покупателей региона

Прямой доступ к закупщикам из Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана, Азербайджана, Турции и стран ЕАЭС.

01 Импортёры и дистрибьюторы

02 Крупный опт и ритейл

03 Маркетплейсы и E-commerce

04 Корпоративные и государственные закупки





Деловая программа августа 2027

03

дня в августе

05

Дипломатический бизнес-форум

30+ стран · инвестиции ·
локализация · World Silk
Invest ·

06

Электронная торговля, ИИ и маркетплейсы

2 000+ участников —
план 2027

07

Международный форум закупщиков

Байеры сетей
и дистрибьюторы

День 1 — международное сотрудничество

Инвестиции, локализация и масштабные контракты

30+

30+ стран в международной и дипломатической программе

6+

Бизнес-миссии из 6+ стран

- ☐ World silk invest
- ☐ Инвестиции и госинституты
- ☐ Локализация производства
- ☐ Совместные предприятия



День 2 — селлеры и e-commerce

Выход в крупнейшие маркет-
плейсы и торговые сети

1000+

участники форума · факт 2026

2000+

участники форума · план 2027

Закупщики · торговые сети
категорийные руководители
байеры · e-commerce

ПРОВОДИТСЯ В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ВЫСТАВКИ HOMETECH & ELECTRA 2026



Byte
Trans
Transport & L

ФОРУМ СЕЛЛЕРОВ И МАРКЕТПЛЕЙС КАЗАХСТАНА



День 3 — форум закупщиков

Прямой диалог: спрос → товар → контракт

01

Спрос

Закупщик формулирует потребность и параметры закупки

02

Предложение

Производитель показывает цену, MOQ и условия поставки

03

B2B-встреча

Сверка спецификации, образцов и следующий шаг

Результат

Коммерческие условия и запуск тестовых образцов



АЛМАТЫ – ЯДРО ИНВЕСТИЦИЙ

ALMATY INVEST

ПОЧЕМУ ИНВЕСТИРОВАТЬ В АЛМАТЫ?

ЭКОНОМИКА И РЫНОК
ФИНАНСОВЫЙ И
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ
КАПИТАЛ

ГЕОГРАФИЯ И ЛОГИСТИКА
СТАБИЛЬНОСТЬ И
ДОВЕРИЕ
ТУРИСТИЧЕСКАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Девелопмент

Медицина
(инфраструктура, оборудование)
и фармацевтика

Качественное
образование

Информационный
технологии

Экспорт туристических услуг

Развитие
высоко-технологических
производств

НИШИ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

ИМПОРТ

\$25,8B

\$26B

2024



ОСНОВНЫЕ
ИМПОРТИРУЕМЫЕ ТОВАРЫ

автомобили и

транспортные средства

электроника



Подтверждённые результаты 2026

Проверенная база и реальный коммерческий эффект

4933

уникальных байера
и профессиональных посетителей

119

компаний-
производителей

05

стран-участниц

3050

проведённых B2B-
переговоров

825

сформированных
коммерческих запросов

Выставка — только точка входа

HomeTech & Electra объединяет площадку, проверенных байеров и сопровождение сделок в одну B2B-систему

01 Выставочная площадка

HomeTech & Electra

02 Проверенные байеры

Покупатели и партнёры

03 B2B-встречи

Онлайн и офлайн

04 Деловая программа

Форумы и переговоры

05 Follow-up

Сопровождение после выставки

Инфраструктура, в которой контакт с байером превращается в следующий коммерческий шаг.



Плановые показатели 2027

Масштаб и целевые ориентиры проекта

30+

стран в дипломатической
программе план 2027

300

заводов и
производителей

10 000+

уникальных посетителей

03

международных форума

2000+

участников форума
продавцов

06+

бизнес-миссий

B2B

встречи и новые
делегации

ГОСЗАКУПКИ

доступ к государственным закупкам через тендерщиков ·
третий день программы

Синергия с World Silk Way

Преимущества комплексной инфраструктуры поддержки



Личный результат.

Каждая компания получает индивидуальный формат участия: собственный стенд, свой пул закупщиков и персональные переговоры.

01 Собственный стенд

Продукция · образцы · презентационная зона
· переговоры

02 Персональный поиск покупателей

Импортёры · дистрибьюторы · торговые сети ·
маркетплейсы

03 Персональная B2B-программа

Онлайн - переговоры до выставки + встречи на
стенде

Итог: Не общий поток, а адресная работа под
конкретного производителя.





ZHONGSHAN BIN ZHI ELECTRIC APPLIANCE CO., LTD.

Guangzhou Tsong Electric Co., Ltd.

GUANGZHOU TSONG ELECTRIC CO., LTD.

Интерес → предварительный B2B

Работа с покупателями начинается сразу после подтверждения участия и внесения предоплаты



Профиль и каталог

Профиль компании, ключевые товары и каталог для официального реестра.

Профиль и каталог



Рассылка по базе

Анонс продукции по базе дистрибьюторов, сетей и потенциальных байеров.

Рассылка по базе



Спецификации и цены

Предварительное согласование спецификаций, цен и коммерческих условий.

Спецификации и цены



График встреч

Персональный график встреч на стенде ещё до открытия выставки.

График встреч

Чем раньше подтверждено участие, тем больше времени на поиск и проработку целевых закупщиков.

Точечный поиск закупщиков

Персональный подбор байеров под вашу категорию

ТЕХНИКА ДЛЯ ДОМА

Сети · импортёры ·
дистрибьюторы

ЭЛЕКТРОНИКА И ГАДЖЕТЫ

Сети · e-commerce ·
дистрибьюторы

SMART HOME & SECURITY

Интеграторы ·
дистрибьюторы ·
корпоративные заказчики

ОСВЕЩЕНИЕ И SMART LIGHTING

Дистрибьюторы ·
спецритейл · оптовики

ЭНЕРГИЯ И ЗАРЯДКА

Дистрибьюторы ·
интеграторы ·
корпоративные заказчики

КОМПОНЕНТЫ И OEM/ODM

Производители ·
сборочные компании ·
дистрибьюторы

E-MOBILITY

Дистрибьюторы · операторы
зарядки · корпоративные
заказчики

LIFESTYLE TECH

Маркетплейсы · спецритейл ·
дистрибьюторы

Для каждого экспонента — свой пул целевых закупщиков и персональные B2B-встречи.

Предварительные B2B-переговоры

Приезжайте на выставку
с готовым списком заинтересованных
клиентов

01

Сопоставляем потребности

Интерес покупателя + профиль производителя

02

Онлайн-сверка условий

Цена · MOQ · упаковка · СТМ · документы

03

Очная B2B-встреча

Образцы · детали сделки · следующий шаг



встреча строится вокруг конкретного
продукта и коммерческих условий

Оценка потенциала рынка до поездки

Онлайн B2B-сессии: оценка потенциала рынка, тестирование спроса и подготовка поездки

01

Какие модели вызывают интерес

02

Какой ценовой диапазон рассматривают закупщики

03

Требования к сертификации, упаковке и логистике в РК и ЕАЭС

04

Возможен коммерческий запрос — заказ не гарантируется



Результаты онлайн B2B-сессий:

01

Приоритетные категории

Какие продукты и модели стоит выводить в первую очередь

02

Рабочий ценовой коридор

Ориентир по цене, требованиям к упаковке и сертификации

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОНЕНТА

Дополнительные инструменты продвижения бренда и продукции в рамках выставки

+3

ФОРМАТА УСИЛЕНИЯ УЧАСТИЯ

01

Презентация бренда или продукции
в рамках деловой программы

02

Закрытая B2B-сессия
с целевыми потенциальными
закупщиками

03

Встречи с ассоциациями, инвесторами
и профильными структурами



ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ ЭКСПОНЕНТА

Работаем последовательно: от подтверждения участия до персонального графика B2B-встреч

Подтверждение участия

согласуем формат стенда и состав представителей компании

1

Профиль и каталог

собираем данные о компании, продукции и коммерческих условиях

2

Анализ рынка

определяем целевые категории и потенциальных закупщиков

3

Предварительный интерес

проверяем отклики и релевантность контактов

4

B2B-график

формируем приоритетные контакты и расписание встреч

5

К августу у экспонента — подготовленный профиль, понятная целевая аудитория и приоритетный график переговоров.

5 ЭТАПОВ ДО ГОТОВНОСТИ

Работа на площадке

Все условия для эффективных коммерческих переговоров

01

Оснащённые стенды

Презентационные зоны, образцы и переговорные места



02

Поток байеров

Целевые B2B-встречи по расписанию и на площадке



03

Деловая программа

Доступ к сессиям с участием лидеров ритейла



Работа после выставки

Сопровождение переговоров в направлении контракта и первой поставки

01 **Закрепление договорённостей**
фиксация результатов переговоров

02 **Коммерческие материалы**
финальные КП · спецификации · образцы

03 **Согласование условий**
контракт и логистика

04 **Первая коммерческая партия**
переход к первой партии

Следующий шаг фиксируется по каждому перспективному контакту.



Отчётность и прозрачность

Для каждого предприятия ведётся
прозрачный учёт

Подготовка материалов
подготовлено

Продвижение и отклики
запущено

B2B-встречи и запросы
зафиксированы

Следующий шаг
согласован

Статус
в работе

Итог
карта сформирована

КАК СТАТЬ ЭКСПОНЕНТОМ HOMETECH & ELECTRA 2027

Семь прозрачных шагов от выбора
формата участия до запуска подготовки

[Начать подготовку](#)

01

Формат участия

выбрать площадь и тип стенда

02

Размещение

определить предпочтительное место в выставочной зоне

03

Договор

Зафиксировать условия и формат участия

04

Предоплата

подтвердить бронирование и запуск подготовки

05

Профиль компании

передать информацию о компании и контактном лице

06

Данные и каталоги

подготовить модели, характеристики, цены и презентационные материалы

07

Старт работы

запустить продвижение, подбор закупщиков и B2B-подготовку

Чек-лист материалов от предприятия

Что необходимо предоставить для старта
подготовки

01 О компании
профиль · преимущества ·
целевые рынки

02 Материалы
фото · каталог ·
характеристики

03 Производство
фото цехов · оборудования
· мощностей

04 Коммерческие условия
цены · MOQ · целевые
покупатели · OEM/ODM/CTM

ПАКЕТ ДЛЯ СТАРТА

4 блока материалов

Единый комплект для
подготовки продвижения,
подбора байеров и B2B-
встреч

ПРОФИЛЬ

КАТАЛОГ

ПРОИЗВОДСТВО

УСЛОВИЯ



Забронируйте участие в 2027

Начните подготовку раньше — и мы успеем привлечь больше целевых закупщиков к вашему бренду

05—07 августа 2027

Алматы · КЦДС «Атакент»

Оставьте заявку — подберём формат участия и рассчитаем стоимость

Связаться напрямую:

WhatsApp: +7 707 414 2222

E-mail: info@worldsilkway.com

Сайт: hometechelectra.com

Instagram: [@hometech_electra](https://www.instagram.com/hometech_electra)



Забронировать участие