

۱۰ روش برتر از پیشگامان نمایشگاه‌های پزشکی

نمایشگاه‌های پزشکی با چالش‌های بسیاری روبرو هستند - از افزایش فشار زمانی بر اطبا و محدودیت‌های مسافرت برای مشارکت‌کنندگان بین‌المللی گرفته تا دقت نظر سازمان‌ها و ادغام شرکت‌های غرفه‌دار. در اینجا بهترین روش‌ها که به موفقیت مداوم این بخش صنعت کمک می‌کنند مطرح می‌شود.



۱- تمرکز بر آموزش

همایش‌های پزشکی منبع مهم آموزش پزشکی مداوم (CME) برای اطبا و واحدهای آموزش پیوسته (CEUs) برای پرستاران هستند، گرایشی که ظاهراً با افزایش دوره‌های **online** مورد بی‌توجهی قرار گرفته است. - حتی در نمایشگاه‌های پزشکی. نمایشگاه‌های مراقبت‌های پزشکی و انجمن آموزشی در آمریکا، یک پاولیون خود-آموزی دارد. این پاولیون در سال ۱۹۹۷ کار خود را با ۱۲ کامپیوتر آغاز کرد. اکنون بیش از ۱۲۰ کامپیوتر در چهار بخش دارد - واحد کامپیوتر و اینترنت، آزمایشگاه آموزشی، آزمایشگاه کامپیوتر و مرکز مطالعات مستقل. قابلیت یادگیری **online** مولفه ضروری بازار آموزشی امروز است. باید به پرستاران و دانشجویان کمک کرد تا بهترین فرصت‌های **e-learning** را پیدا کنند. یا از طریق نمایشگاه پزشکی و یا منابع دیگر. در حالی که پاولیون خود-آموزی تقریباً همیشه پر است، اما علاقمندی به جلسات آموزشی زنده را از بین نبرده است. طی سه سال گذشته برنامه آموزشی در سمینارها و کنفرانس‌های پزشکی رشد قابل ملاحظه‌ای داشته است.

۲- افزایش مشارکت

انجمن پزشکی منبع مهم آموزش پیوسته برای اعضای آن است اما با رقابت سازمان‌های دیگر روبرو می‌باشد. به همین دلیل است که مطرح کردن ارزش سمینارها برای اعضا بیش از همه اهمیت پیدا می‌کند.

برخی از برگزارکنندگان بروشوری برای اعضای خود ارسال می کنند که اطلاعات کامل سمینار را مطرح می سازد. این بروشور چند ماه قبل از برگزاری نمایشگاه و سمینار ارسال می شود و ارزش سمینار را برمی شمارد. همچنین مکان های تفریحی و گردشگری را معرفی می کند.

۳- زمانبندی خطی

حضور پزشکان در آخرین روز یک سمینار چهار روزه معمولاً کم رنگ است. اکثر برگزارکنندگان ترجیح می دهند تا سمینارها را بین جمعه تا دوشنبه برگزار کنند و روز آخر کمترین شرکت کننده را دارد. با این حال برنامه های ویژه در روزهای چهارشنبه و پنجشنبه، قبل از نشست سالانه، مشارکت کننده بیشتری دارد. اما اکنون برخی از نمایشگاههای پزشکی روز پنجشنبه افتتاح می شوند و مشارکت کنندگان در بخش برنامه های ویژه را جذب می کنند. تحقیقات نشان میدهد که بازدیدکنندگان زمانبندی خطی را ترجیح میدهند و غرفه داران نیز از افزایش ترافیک غرفه خشنود هستند.

۴- صرفه جویی در وقت مشارکت کنندگان

کاهش فاصله سفر به جلسات سمینار و کنفرانس راه دیگر صرفه جویی در وقت پزشکان است. **Pri-Med** برگزارکننده نمایشگاه پزشکی، با برگزاری رویدادهای منطقه ای که دوره های آموزشی را در شش شهر کشور ارائه می داد به موفقیت های شایانی دست یافت. برگزاری همایش در شش منطقه زمان سفر را کوتاه می کند و پزشکان مدت کمتری را دور از مطب خود به سر می برند. هر نمایشگاه و کنفرانس **Pri-Med** یک رویداد سه روزه با ۱۶ ساعت دوره آموزشی است و یک پیش کنفرانس که روز قبل از همایش، به مسائل درمانی می پردازد. بیش از ۴۰ سمپوزیوم با اسپانسر صنعت طی این دوره برگزار می شود.

۵- تسهیل مشارکت بین المللی

"هفته بیماری های گوارشی"، یک رویداد سالانه که توسط چهار انجمن پزشکی برگزار می شود حدود ۴۵ درصد از مشارکت کنندگان خود را در سطح بین المللی جذب می کند. مدیر این نمایشگاه می گوید: "ما متخصصین بیماری های گوارشی را از سرتاسر جهان جذب می کنیم و این یک عامل اصلی در موفقیت همایش های ما بوده است."

برای هدایت مشارکت کننده بین المللی با پیمانکارانی قرار داد بسته می شود که مسائل ویزا، اقامت، ثبت نام و سفر را برای مشارکت کنندگان بین المللی انجام دهند. شرکت نمایشگاهی دعوت نامه های اولیه را برای درخواست ویزا تهیه می کنند و از این نقطه به بعد پیمانکاران هستند که فرایند ثبت نام را ادامه می دهند. پیمانکاران اطلاعات مربوط به شرکت کنندگان بین المللی را از طریق ایمیل یا وب سایت های آنان کسب کرده و به سوالات آنها پاسخ می دهند.

۶- شنیدن حرف های غرفه داران

غرفه داران نمایشگاه پزشکی تحت محدودیتهای شدیدتری هستند تا صنایع دیگر. با این همه و علی رغم محدودیت هایی که بر غرفه داران اعمال می شود هنگامی که مساله تاثیر گذاری نمایشگاه و سمینارهای مرتبط با آن مطرح می شود، مشارکت کنندگان با چشم اندازی مثبت راغب به حضور هستند. علاوه بر درک نیازهای غرفه داران، باید از روند صنعت نیز باخبر بود و آنچه در صنعت رخ می دهد را در اختیار شرکت کنندگان قرار داد.

۷- رویارویی با ادغام

گرایش در جهت ادغام چالشی برای نمایشگاههای پزشکی محسوب می شود. شرکتی که اخیرا ادغام شده فضای بیشتری اجاره می کند که با فضای اجاره شده شرکت ها به طور مجزا یکسان نیست. نمایشگاهها باید چندین شرکت کوچکتر پیدا کنند تا فضایی را پر کنند که یک شرکت بزرگتر اشغال می کرده است. خوشبختانه، کشفیات علمی جدید و رشد متخصصان پزشکی ادامه می یابد تا شرکت های نوین را به وجود بیاورد.

۸- استقرار غرفه های بزرگ

شرکت های پزشکی در برخی از تخصص ها محصولات بیشتری را ارائه می دهند که قابل نمایش در سالن نمایشگاهی هستند و غالبا به غرفه های بزرگ و ویژه های نیاز دارند. مدیر نمایشگاه آکادمی ارتوپدی امریکا می گوید: " سال ۲۰۰۳ چهار غرفه با وسعتی بیش از ۱۱۰۰۰ فوت مربع داشتیم. بزرگترین آنها ۱۸۷۰۰ فوت مربع بود- که یک غرفه دوطبقه مانند یک شهر بود. بیش از دوازده غرفه دوطبقه داشتیم. بیش از ۷۵ درصد غرفه داران غرفه های جزیره ای داشتند که بزرگتر بودند و می توانستند محصول بیشتری را به نمایش بگذارند. حتی برخی فضای تاثیر در غرفه های خود ساخته بودند." جا دادن چنین غرفه هایی و انجام مراحل ساخت و جمع آوری و رسیدگی به پیمانکاران منتخب غرفه دار مستلزم آن است که با آنها رابطه نزدیک داشت و توصیه های لازم را به آنها ارائه کرد.

۹- ایجاد ارتباط بین غرفه داران و بازدیدکنندگان

از آنجا که تمرکز اصلی بر سمینارهای آموزشی است، مدیریت نمایشگاه پزشکی باید تا حد ممکن این نمایشگاه را برای بازدیدکنندگان راحت و موثر نمایند که ضمن شرکت در سمینارها از سالن های نمایشگاه نیز بازدید کنند. در این راستا، ارائه برنامه در وب سایت مربوطه می تواند راهی مناسب باشد. به این ترتیب بازدیدکنندگان می توانند از اطلاعات غرفه داران به صورت online استفاده کنند تا بتوانند برنامه بازدید خود را تنظیم کنند. پس، پزشکان و متخصصان می توانند علاوه برای برنامه ریزی خود طبق جلسات سمینار

، غرفه های مورد نظر خود را جهت بازدید مشخص کنند. بازدید کننده با کلیک کردن موس می تواند اطلاعات غرفه دار و موقعیت مکانی غرفه را وارد کند، آن را چاپ کرده و برای برنامه ریزی استفاده کند.

۱۰- مدیریت پیمانکاران منتخب غرفه دار

پیمانکاران منتخب غرفه دار (EACs) عامل کمکی مهمی برای غرفه داران هستند اما در ضمن برای مدیران نمایشگاه کار بیشتری ایجاد می کنند. ایجاد انجمن پیمانکاران منتخب غرفه دار و برقراری ارتباط با آنها می تواند در وقت و هزینه صرفه جویی کند. این کمیته می تواند فرایند اجرای کار را برای غرفه داران ساده و موثر کند و مدیران نمایشگاه را از فشار کاری در شلوغ ترین اوقات خلاص نماید.

مارتا کولینز

مترجم: شیرین شریفیان

ژوین ۲۰۰۵

منبع: مجله EXPO