

# Obsah

<b>O autorkách</b>	9
<b>Předmluva</b>	11
<b>Úvodní slovo</b>	13
<b>1. kapitola</b>	
<b>Charakteristika veletrhů a výstav</b>	15
1.1 Veletrh jako nejstarší komunikační nástroj – od tržiště po současnost	16
<i>Jak můžeme charakterizovat výstavnictví</i>	16
<i>Malá exkurze do historie reklamy</i>	16
<i>Počátky výstavnictví</i>	17
1.2 Charakteristika a typy veletržních a výstavních akcí	22
<i>Virtuální veletrhy</i>	25
1.3 Oborové členění veletrhů	26
1.4 Efektivita veletržní a výstavní činnosti ve vztahu k ekonomice	29
<i>Výdaje vystavovatelů</i>	30
<i>Struktura výdajů vystavovatelů a návštěvníků</i>	31
<i>Podpora proexportní politiky ve vztahu k veletrhům             a výstavám</i>	32
1.5 Subjekty působící v oboru výstavnictví	33
<b>2. kapitola</b>	
<b>Veletrh a marketingová komunikace – proč na veletrh</b>	37
2.1 Úloha veletrhů a výstav v marketingové komunikaci	38
<i>Komunikační specifika veletrhů a výstav</i>	41
2.2 Smysl pořádání veletrhů	42
2.3 Proč jít na veletrh	43
2.4 Role veletrhu pro budování image firmy, produktu, značky	46
<i>Analýza image</i>	49
<i>Cíle výzkumu image</i>	50
<i>Metodika a základní postup</i>	50
2.5 Informační role veletrhu	52
2.6 Role veletrhu v podpoře prodeje	53
2.7 Pozice veletrhu jako lobbistického nástroje	53
<i>Lobby a odborná sdružení</i>	54
<i>Politická lobby</i>	55
<i>Pořadatelé také lobbuji u politiků</i>	55

## 3. kapitola

<b>Příprava na veletrh .....</b>	57
3.1 Stanovení cílů účasti na veletrzích v rámci komunikační strategie .....	58
Cíle pořadatelů výstav a veletrhů .....	60
Cíle odborných sdružení a garantů .....	61
Cíle vystavovatelů .....	62
Cíle návštěvníků .....	63
Cíle zástupců médií .....	64
3.2 Jak si vybrat vhodný veletrh nebo výstavu .....	64
Výběr výstavní plochy .....	66
Velikost výstavní plochy .....	68
3.3 Harmonogram přípravy krok za krokem .....	69
Harmonogram přípravy a realizace účasti na veletrhu .....	69
Výběr, návrh a stavba stánku .....	74
Podstata dobrého návrhu stánku .....	79
Prezentace a prosazování účasti na veletrhu .....	83
Likvidace expozic .....	84
Komunikace o účasti firmy na veletrhu .....	87

## 4. kapitola

<b>Doprovodný program – součást veletrhů a výstav .....</b>	91
4.1 Doprovodný program veletrhů jako součást marketingového komunikačního mixu .....	92
4.2 Jak probíhá příprava doprovodného programu .....	93
4.3 Témata a typy doprovodných programů .....	95
Témata – nosné pilíře doprovodného programu .....	95
Typy doprovodných programů .....	96

## 5. kapitola

<b>Veletrh skončil a co dál – výzkumy efektivity veletrhu .....</b>	103
5.1 Zdroje pro hodnocení efektivity účasti na veletrhu .....	104
5.2 Vyhodnocení výsledků – co můžeme (musíme) hodnotit a udělat .....	104
Rady založené na praktických zkušenostech .....	105
5.3 Jak a s kým komunikovat po skončení veletrhu .....	108
5.4 Výzkumy efektivity veletrhů a výstav – jak hodnotit a co to přináší .....	109
Výzkumy návštěvníků a vystavovatelů .....	111
Příklady výzkumů návštěvníků a vystavovatelů .....	113
Výzkumy zaměřené na analýzu veletrhu jako značky nebo konkrétních veletržních akcí .....	116
Případová studie: Testování nového vizuálního stylu BVV ...	117
Výzkumy realizované vystavovateli .....	123

<b>Slovo závěrem .....</b>	127
<b>Přílohy .....</b>	131
<i>Subjekty působící v oboru výstavnictví .....</i>	133
<i>Výstavářské firmy – členové asociace výstavářských firem ...</i>	137
<i>Česká zastoupení zahraničních veletrhů .....</i>	143
<i>Společenstvo organizátorů veletržních a výstavních akcí ČR (SOVA ČR) .....</i>	146
<i>Asociace výstavářských firem (AVF) .....</i>	147
<i>Databáze výstav a veletrhů na českém trhu .....</i>	148
<i>Údaje o auditovaných a neauditovaných akcích .....</i>	153
<i>EXPO IMAGE – soutěž o nejpůsobivější expozice .....</i>	153
<b>Literatura .....</b>	155
<b>Rejstřík .....</b>	157