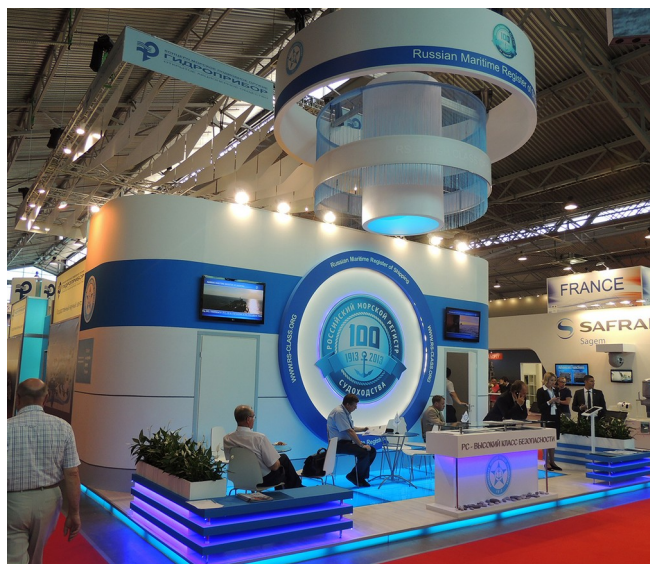




Владимир Сурьянинов



Репортаж 2. Резюме первых знакомств. 07 октября 2025 г.

Первые знакомства состоялись. И сразу критика. «Не пишите так много! Надо будет – спросим...». Ну что-ж, принято! Но всё равно хочется немного лирики 😊

Тот же репортаж но покороче «Трилогия о рождении стенда: Зачем, Как и Что в итоге» Это история не о строительстве, а о мышлении. История о том, как рождается по-настоящему работающий выставочный стенд — не как украшение, а как инструмент для бизнеса. Об этом рассказывают три голоса, три профессиональных взгляда, сливающихся воедино.

Стратег. Его мир — это вопросы «Зачем?».

Прежде чем родится первая линия эскиза, он ищет ответ: зачем компания приходит на выставку? Что станет успехом — лиды, имидж, прямые продажи? Он выстраивает «Группу 0» — фундамент из целей и Уникального Торгового Предложения. Без этого, уверен он, самый красивый стенд — лишь декорация.

Технолог. Его стихия — вопрос «Как?».

Как воплотить стратегию в металле, дереве и свете? Его путь — это цепочка: лаконичный 2D-эскиз, рождающий форму; объемная 3D-визуализация, вдыхающая в нее жизнь; и, наконец, сухая математика CAD-модели, просчитывающая каждый узел на прочность. Он знает: ошибка, исправленная на бумаге, стоит рубль, а на площадке — сто.

Руководитель проектов. Его роль — связать возвышенное «Зачем» и приземленное «Как» воедино и ответить на главный вопрос клиента: «Что в итоге?».

Его инструменты — бюджет и время. Он следит, чтобы блестящие идеи укладывались в финансовые рамки, а инженерные риски гасились до монтажа. Он напоминает: «Мы не предложим стенд, цена которого существенно превышает ваши ожидания». Его цель — предсказуемый результат, где каждый вложенный рубль работает на окупаемость.

Вот так и рождается не «просто стенд». Сначала — мысль и цель. Затем — форма и расчет. И наконец — реализация и ответственность. Это и есть философия настоящего выставочного сервиса