

Petnaesti sajam „Škola – School“

Već deceniju ipo sajam „Škola“ živi svoj knjižarski život, protkan obiljem koloritnih, na momente blještavih, funkcionalnih i nadasve potrebnih i korisnih knjižarskih pomagala. Iako priče o krizi knjižarske branše i samih sajмова već godinama traju, i sajmovi, i knjižarstvo kao takvo - opstaju. I ne samo da opstaju, već je evidentan ozbiljan rad i pristup mnogih kako bi se, u kreativnom i komercijalnom pogledu, što bolje prilagodili promenama i pozicionirali na tržištu. Takvih je bilo i ove godine na sajmu koji je održan od 12. do 14. marta u hali 3 Beogradskog sajma. Kako ga je video novi predsednik Udruženja Zoran Golubović koji je za naš časopis sumirao rezultate i utiske?



Sajam mora da se proširi izlagačima da bi postao zanimljiviji

Knjižar: Još jedan knjižarski sajam je za nama. Na poslednjoj sednici Upravnog odbora sumirali ste rezultate. Kako ocenjujete ovogodišnju sajamsku priredbu?

Z. Golubović: Sajam je ove godine prošao sa nešto manjim brojem izlagača nego prošle godine, ali broj posetilaca je bio približno isti kao i prošle godine.

Na žalost ove godine smo morali podići cene zakupa sajamskog prostora, ali smo to uradili samo za iznos koji nam je povećan od strane Beogradskog sajma i Beoexpo sistema koji organizuju postavke štandova.

Naredne dve godine neće se drastično povećavati cena zakupa jer smo unapred ugovorili sa Beogradskim sajmom cenu zakupa za period od tri godine.

Knjižar: Koji su komentari i sugestije izlagača i posetilaca i kako se Upravni odbor određuje prema njima?

Z. Golubović: Komentari izlagača su različiti. Od onih koji su zadovoljni efektom sajma pa do onih kojima je nastup na sajmu skup, nekima malo posetilaca i drugo... Posetioci su komentarisali izostanak pojedinih firmi na sajmu.

Što se tiče sugestije izlagača, akcenat je na malom broju posetilaca kao i njihovoj strukturi. Planiramo da za sledeći sajam pozovemo direktno potencijalne izlagače i posetioce iz susednih zemalja.

Termin održavanja sajma je takođe komentarisano, čak su i neki izlagači odustali jer im termin ove godine nije odgovarao. Predstoji nam još razgovor sa predstavnicima Beogradskog sajma oko slobodnih termina za sledeću godinu pa ćemo doneti naknadno odluku o terminu održavanja sajma u 2025. godini.



Pri organizaciji sledećeg sajma neminovno je da ćemo uzeti u obzir i sugestije izlagača i posetilaca u onoj meri koliko to bude primenljivo.

Knjižar: Neki od izlagača smatraju da sajmu nedostaje bar još jedan dan, s obzirom da je potrebna velika priprema i logistika za nastup i da u tri dana nije moguće kvalitetno obaviti sve planirane aktivnosti na sajmu?

Z. Golubović: Ograničeni smo pre svega brojem dana koji nam daje Beogradski sajam. Po poseti na sajmu mislim da nije problem u broju dana, jer obično prvi dan sajma je slabo posećen, a naredni, drugi dan je najposećeniji. Treći dan bude po broju posetilaca između prvog i drugog. Sa povećanjem broja posetilaca bilo bi potrebno produžiti trajanje sajma. Ovako za sada, mišljenja sam da je dovoljno tri dana za održavanje ove manifestacije.

Sa povećanjem broja dana trajanja sajma, povećala bi se i cena zakupa. Rezultat bi bio manji broj izlagača što nam nije cilj.

Knjižar: Šta vidite kao perspektive sajma Škola u narednim godinama?

Z. Golubović: Sajam mora da se proširi učesnicima van našeg tržišta da bi bio zanimljiviji za posetioce. Tada bi bila i veća posećenost iz okolnih zemalja.

Knjižar: Kakvi su planovi uprave UKS-a u narednom periodu? Na kojim aktivnostima će biti fokus?

Z. Golubović: Predstoje nam jesenji Susreti koji će se održati krajem septembra – početkom oktobra. Trenutni akcenat je na odabiru lokacije održavanja susreta, organizaciji samih susreta, kao i eventualno organizaciji dodatnih prezentacija namenjenih posetiocima.

Pored toga udruženje je aktiviralo internet domen www.uks.org.rs i predstoji nam angažovanje oko izrade novog sadržaja sajta.

Knjižar: Kakav je vaš lični utisak, s obzirom da ste kao predsednik UKS-a prvi put organizovali sajam i ostale, ne manje važne aktivnosti Udruženja?

Z. Golubović: Iskreno, dok sam bio član Upravnog odbora nisam bio toliko u fokusu svih dešavanja u radu Udruženja. Sada, iz ove pozicije drugačije sve izgleda i u prilici ste da dobijate predloge, sugestije od drugih članova i treba ih dalje oblikovati i po mogućnosti implementirati u rad Udruženja.

Jedan od mojih predloga će biti da se predsednik bira samo u trajanju od jednog mandata.

Potrebno je da se češće ljudi menjaju na ovoj poziciji jer će sigurno svako doprineti više i drugačije na svoj način i Udruženje će pre svega profitirati što bi trebao i da bude cilj svih nas.

Stana Šehalić



S akcentom na Centropen i Vision



TG Commerce sa velikim poslovnim i izlagačkim iskustvom i svojim bogatim asortimanom proizvoda kojim se ustoličio na liderskim pozicijama kad je reč o opremi za vizuelnu prezentaciju, interaktivnim tablama, ekranima i projektorima, ima veliko višedecenijsko iskustvo učešća na sajmovima i smatra ih korisnom prezentacionom formom.

Vlasnik **Zoran Golubović**, koji je ove godine bio u dvostrukoj ulozi – izlagača i organizatora sajma, iz ugla svoje kompanije kratko je ocenio ovogodišnji nastup:

– Na sajmu smo predstavili neke nove artikle od firme *Centropen*, sa kojom inače sarađujemo nepunih 30 godina. Interesovanje kupaca je zadovoljavajuće i dosta tih novih artikala smo prodali na sajmu.

Pored školskih i kancelarijskih artikala predstavili smo i nove interaktivne ekrane koje smo krajem prošle godine počeli da nudimo na našem tržištu pod našim brendom *Vision*.



Posetom smo bili zadovoljni, ali više kvalitetnim razgovorima sa kupcima i samom kupovinom sa njihove strane.

Opet napominjem, sama koncepcija nastupa na sajmu donosi rezultate. Jednom rečju sajam je ispunio naša očekivanja, mada kako se kaže, uvek može bolje.