

ĐỀ ÁN TỔ CHỨC
Hội chợ - bán hàng
“Hàng Việt Nam chất lượng cao Mátxcova 2015”

Căn cứ Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia năm 2015;

Nhằm mục đích xúc tiến đầu tư và thương mại sang thị trường Liên Bang Nga (LB Nga), giới thiệu và quảng bá hàng Việt Nam chất lượng cao đến người tiêu dùng LB Nga;

Nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận thị trường Nga trong điều kiện Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và Liên minh kinh tế Á-Âu (EEU) được ký kết;

Nhằm phát huy đầy đủ chức năng, công năng và khả năng của Tổ hợp đa chức năng Hà Nội-Mátxcova với vai trò là cầu nối thúc đẩy quan hệ kinh tế -thương mại -đầu tư giữa Việt Nam và LB Nga;

Kết hợp với Chương trình: *Những ngày Hà Nội tại Mátxcova 2015*;

Công ty INCENTRA xây dựng đề án tổ chức Hội chợ - bán hàng **“Hàng Việt Nam chất lượng cao Mátxcova 2015”** với nội dung như sau:

I. MỤC ĐÍCH, YÊU CẦU:

1. Mục đích:

- Việt Nam – LB Nga có quan hệ đối tác chiến lược, hợp tác toàn diện. LB Nga là bạn hàng truyền thống với thị trường tiêu thụ rất tiềm năng, đặc biệt, hiện nay do ảnh hưởng của các biện pháp cấm vận kinh tế của Phương Tây, thị trường Nga có nhu cầu được cung cấp một số lượng lớn hàng hóa phục vụ người tiêu dùng. Cùng với việc Hiệp định FTA giữa Việt Nam và EEU được ký kết sẽ có tới 80% các mặt hàng tiêu dùng nhập khẩu được miễn, giảm thuế, các rào cản phi thuế quan được dỡ bỏ. Đây chính là thời điểm để các doanh nghiệp Việt Nam có thể xuất khẩu trực tiếp các mặt hàng thế mạnh như: *dệt may, da giày, đồ gỗ, thủy sản, nông sản, thủ công mỹ nghệ...* từng bước thâm nhập vào thị trường Nga và khu vực EEU.

- Hội chợ được tổ chức là cơ hội cho các doanh nghiệp sản xuất hàng Việt Nam quảng bá sản phẩm thương hiệu, kết nối giao thương, mở rộng thị trường, tiếp cận trực tiếp và tìm kiếm khách hàng tiềm năng, từng bước xây dựng mạng lưới đại lý, phân phối tại chỗ.

- Tại Hội chợ, các sản phẩm thương hiệu Việt sẽ được trưng bày, giới thiệu và bán trực tiếp cho người tiêu dùng vì thế cũng là cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam làm quen thị trường, tìm hiểu thị hiếu, thói quen tiêu dùng và sức mua

của khách hàng cũng như nhu cầu của các doanh nghiệp phân phối hàng hóa tại Nga.

- Tạo cơ hội giao lưu, hợp tác giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp Việt Nam tại LB Nga, mở rộng các kênh phân phối hàng hóa, tận dụng kinh nghiệm và hệ thống phân phối hàng tiêu dùng của cộng đồng người Việt Nam tại LB Nga và các nước Liên Xô cũ cũng như tiềm năng của Tổ hợp đa chức năng Hà Nội-Mátxcova làm đầu mối tiêu thụ.

- Thông qua Hội chợ, giới thiệu hình ảnh và năng lực cung cấp các sản phẩm tiêu dùng: quần áo, giày dép, nông sản, hàng tiểu thủ công mỹ nghệ, giới thiệu dịch vụ du lịch, ẩm thực, y tế, chăm sóc sức khỏe... của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đang sẵn sàng mở rộng giao thương với thị trường Nga và khu vực EEU trong bối cảnh mới do Hiệp định FTA Việt Nam-EEU mang lại.

2. Yêu cầu:

- Tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư, tiếp thị cho các sản phẩm tiêu dùng, an toàn và chất lượng cao của các doanh nghiệp Việt, góp phần xúc tiến thương mại, đẩy mạnh xuất khẩu hàng Việt Nam chất lượng cao, mở rộng quan hệ hợp tác, quảng bá các sản phẩm thương hiệu Việt ra thị trường Nga và EEU.

- Tăng cường công tác Marketing cho các doanh nghiệp và địa phương, kết nối bạn hàng tìm đầu ra cho hàng Việt Nam tại thị trường Nga, thị trường khu vực EEU, gắn kết chặt hơn với khả năng khai thác hàng nhập khẩu, trao đổi hàng với các đối tác Nga và EEU.

- Việc thiết kế các gian hàng hội chợ phải phù hợp với mặt bằng địa điểm tổ chức và chủng loại hàng hóa, đảm bảo mỹ quan. Các gian hàng giới thiệu, mua bán hàng hoá phải được trang trí đẹp, thể hiện được văn minh thương mại, tổ chức phục vụ chu đáo cho khách đến tham quan, mua sắm.

- Hàng hóa, dịch vụ tham gia hội chợ triển lãm phải tuân thủ các quy định của pháp luật sở tại, đảm bảo các yêu cầu về chất lượng, mẫu mã, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và sở hữu trí tuệ...

3. Thông tin chung:

- Nội dung: Giới thiệu, quảng bá, tiêu thụ hàng tiêu dùng chất lượng cao; giới thiệu thị trường tiêu thụ các sản phẩm tiêu dùng chất lượng quốc tế, tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư...

- Thời gian: từ ngày **15/09/2015 đến ngày 15/10/2015**. Dự kiến Hội chợ có thể kéo dài đến hết tháng 12/2015.

- Địa điểm: Trung tâm thương mại (TTTM) thuộc Tổ hợp đa chức năng Hà Nội-Mátxcova, số 146, Đại lộ Yaroslavskoe, thành phố Mátxcova, LB Nga.

- Đơn vị tổ chức (BTC): Bộ Công thương, UBND Thành phố Hà Nội, UBND thành phố Hồ Chí Minh, Đại sứ quán Việt Nam tại LB Nga, Ngân hàng CPTM Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), công ty INCENTRA, Hiệp hội các nhà doanh nghiệp Việt Nam tại LB Nga

- Đối tượng tham gia:

- Doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh, sản xuất hàng hóa có chất lượng tốt và thương hiệu uy tín;
- Doanh nghiệp đại diện cho TP Hồ Chí Minh, TP Hà Nội và các địa phương, tỉnh thành của Việt Nam
- Doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động kinh doanh hoặc sản xuất hàng hóa có chất lượng tốt tại LB Nga;
- Doanh nghiệp LB Nga, các nước EEU, Trung Quốc...kinh doanh các sản phẩm hàng hóa Việt Nam
- Các đơn vị du lịch, ngân hàng, dịch vụ ẩm thực

- Quy mô:

Hội chợ được tổ chức trên mặt bằng tòa nhà 3 tầng khu TTTM bao gồm một tầng trệt và 2 tầng lầu với tổng diện tích dành cho triển lãm trên 15 ngàn m².

Doanh nghiệp tham gia Hội chợ có thể trưng bày hàng hóa, sản phẩm tại các gian hàng có diện tích từ 10 - 50 m² đã hoàn thiện nội thất với vách ngăn kính, cửa ra vào, hệ thống đèn chiếu sáng, trần, sàn.

II. NỘI DUNG TỔ CHỨC HỘI CHỢ-BÁN HÀNG:

1. Sản phẩm trưng bày:

- May mặc
- Da giày
- Thủ công mỹ nghệ và quà tặng
- Nông sản và thực phẩm
- Đồ gỗ nội thất, ngoài trời và thiết bị vệ sinh;
- Điện tử gia dụng;
- Dịch vụ du lịch, tài chính, hàng không;
- Dịch vụ ẩm thực;
- Dịch vụ y học dân tộc và chăm sóc sức khỏe.



2. Hoạt động chính của Hội chợ – bán hàng: Tổ chức các khu gian hàng theo chủng loại để giới thiệu, giao dịch và bán phục vụ người tiêu dùng tại TTMM. Mặt bằng Hội chợ được tổ chức theo các khu vực như sau:

- a. Khu ngành hàng nông sản, thủy sản bao gồm: thực phẩm chế biến ăn liền, đóng hộp, đông lạnh, chè, cà phê... (*đặt tại tầng -1 khu TTMM*);
- b. Khu ngành hàng dệt may, da giày (*đặt tại tầng 1 khu TTMM*);
- c. Khu gian hàng tiểu thủ công nghiệp, hàng thủ công mỹ nghệ, trang sức truyền thống... (*đặt tại tầng 1 khu TTMM*);
- d. Khu đồ gỗ nội thất và ngoài trời, thiết bị vệ sinh, điện tử gia dụng (*đặt tại tầng 2 khu TTMM*);
- e. Khu ẩm thực “Hương vị Việt” (*đặt tại khu food court tầng 2 Khu TTMM*)

3. Các hoạt động khác:

- Hội thảo xúc tiến thương mại với nội dung dự kiến “*Cơ hội mới đối với hàng xuất khẩu Việt Nam trên thị trường Nga và khu vực EEU trong bối cảnh Hiệp định FTA giữa Việt Nam và EEU được ký kết*”
- Tọa đàm “*Về kênh thanh toán giữa BIDV và VTB kết nối cộng đồng doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam – LB Nga*”.
- Hội nghị doanh nhân Việt Nam toàn thế giới.
- Các chương trình, hoạt động xúc tiến thương mại của các địa phương, đơn vị, doanh nghiệp tham gia Hội chợ-bán hàng giới thiệu những sản phẩm, thương hiệu hàng Việt...
- Các chương trình ký kết hợp tác, hợp đồng kinh tế, xúc tiến đầu tư, thương mại và chuyển giao công nghệ,...
- Hoạt động tư vấn trực tiếp cho doanh nghiệp trong các lĩnh vực: thành lập và duy trì doanh nghiệp, VPDD, chi nhánh tại LB Nga; tuyển dụng và sử dụng lao động nước ngoài; thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa vào LB Nga; hỗ trợ dịch vụ vận tải, thông quan, tài chính, nhân sự, quảng cáo tiếp thị....
- Hội chợ sẽ kết hợp với chương trình “*Những ngày Hà Nội tại Mátxcova*” để tổ chức một số chương trình biểu diễn văn hóa, nghệ thuật đặc sắc của Việt Nam.

III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ, TÀI TRỢ VÀ NGUỒN KINH PHÍ

1. Chính sách hỗ trợ của các cơ quan, tổ chức:

Đề Hội chợ bán hàng “Hàng Việt Nam chất lượng cao Mátxcova 2015” lần đầu tiên tổ chức tại LB Nga được thành công, mang lại hiệu quả cho các đơn vị tham gia cần sự hỗ trợ tối đa của các cơ quan, tổ chức nhà nước:



- Bộ công thương: thông qua chủ trương tổ chức Hội chợ, tham gia BTC, chỉ đạo các bộ phận chức năng tham gia, hỗ trợ tổ chức Hội chợ;

- UBND thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh: tham gia BTC, vận động, hỗ trợ cho các doanh nghiệp đại diện của thành phố tham gia hội chợ;

- UBND thành phố các tỉnh thành, địa phương vận động, hỗ trợ cho các doanh nghiệp nằm trên địa bàn tỉnh tham gia hội chợ;

- Đại sứ quán Việt Nam tại LB Nga: tham gia BTC, hỗ trợ công tác tổ chức hội chợ từ phía Chính quyền thành phố Mátxcova, hỗ trợ các đơn vị tham gia Hội chợ các thủ tục hành chính như xin giấy mời, visa... vào LB Nga;

- Ngân hàng BIDV: Tham gia BTC, chỉ đạo các bộ phận chuyên môn của ngân hàng tham gia công tác tổ chức, tài trợ chính cho Hội chợ; vận động, giới thiệu các doanh nghiệp đối tác của ngân hàng tham gia hội chợ;

- Hiệp hội các nhà doanh nghiệp Việt Nam tại LB Nga: tham gia BTC, vận động, hỗ trợ các doanh nghiệp thành viên tham gia Hội chợ; tham gia các chương trình xúc tiến thương mại, kết nối với các doanh nghiệp trong nước, tổ chức các chương trình khảo sát thị trường cho các doanh nghiệp trong nước, giới thiệu đối tác, cung cấp thông tin về thị trường...

- Công ty INCENTRA:

+ Tham gia BTC, miễn phí mặt bằng gian hàng hội chợ, giảm giá đặc biệt cho các doanh nghiệp thuê chỗ ở tại Khu Căn hộ - Khách sạn của Tổ hợp, hỗ trợ công tác hậu cần (bố trí chỗ ăn, nghỉ, phương tiện đi lại, tham quan...)

+ Hỗ trợ công tác nhập khẩu hàng hóa, các thủ tục pháp lý liên quan đến hoạt động bán lẻ, tuyển dụng nhân lực phục vụ doanh nghiệp trong thời gian Hội chợ.

+ Hỗ trợ công tác truyền thông, quảng cáo nhằm thu hút khách tham quan, mua hàng đến Hội chợ bằng màn hình LED quảng cáo ngoài trời cỡ lớn và các phương tiện truyền thông khác (truyền hình, báo mạng, báo giấy, mạng xã hội...)

2. Chính sách kêu gọi tài trợ

Để Hội chợ thành công, vai trò của các Nhà tài trợ là hết sức quan trọng. BTC dự kiến kêu gọi tài trợ từ các tổ chức, đơn vị như sau:

- BIDV: tài trợ một phần kinh phí tổ chức, xây dựng các gian hàng cho Hội chợ (dự kiến 100 ngàn USD);

- Tổng công ty Hàng không Quốc gia Việt Nam: tài trợ một phần vé máy bay cho các đơn vị tham gia Hội chợ, hỗ trợ vận chuyển hàng hóa, thiết bị tham gia Hội chợ;

- Đơn vị bảo trợ thông tin: Đài truyền hình Việt Nam, báo “Thời báo kinh tế Việt Nam”, Báo “Diễn đàn doanh nghiệp”, Báo “Lao động”, Báo “Thời báo kinh tế Sài gòn”, Báo điện tử Vnexpress.

3. Nguồn kinh phí tổ chức hội chợ.

- Nguồn kinh phí hỗ trợ của Chương trình Xúc tiến thương mại Quốc gia
- Nguồn kinh phí của các tổ chức, doanh nghiệp tham gia hội chợ.
- Nguồn kinh phí hỗ trợ (mặt bằng, gian hàng, an ninh trật tự, quảng cáo tiếp thị...) của Tổ hợp đa chức năng Hà Nội-Mátxcova
- Nguồn tài trợ từ BIDV và các tổ chức, đơn vị.

IV: THỜI GIAN ĐĂNG KÝ

Các tỉnh, thành phố, các đơn vị, tổ chức, quý doanh nghiệp trong và ngoài nước xác định nhu cầu tham gia Hội chợ-bán hàng **“Hàng Việt Nam chất lượng cao Mátxcova 2015”**, có công văn đăng ký gửi về BTC theo một trong các địa chỉ sau:

- **Công ty Cổ phần Đầu tư Trung tâm Thương mại Hà Nội – Mátxcova.**
Địa chỉ: 30 BCD Lý Nam Đế, Q. Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội, Việt Nam. Tel : + 84 4 3747 4700/ Fax: +84 4 3747 4757 Liên hệ: Ms Lê Hà Phương Mobile: 093 687 2188 . Email: lehaphuong@incentra.com.vn

- **Công ty TNHH " Đầu tư “INCENTRA” - Tổ hợp Đa chức năng "Hà Nội - Mátxcova"** Địa chỉ: Nhà 146, Đại lộ Yaroslavskoe, TP. Mátxcova, Liên Bang Nga Tel: + 7 976 044 16 96. Fax: +7 495 357 05 67. Liên hệ Mr. Phạm Quốc Toàn. Email: fedor@incentra.ru

Thời gian chậm nhất đến ngày 01/07/2015 các tỉnh, thành phố, các đơn vị, tổ chức, quý doanh nghiệp đăng ký gửi về Ban Tổ chức Hội chợ-bán hàng **“Hàng Việt Nam chất lượng cao tại TTTM Hà Nội-Mátxcova 2015”** tổng hợp, bố trí.

Thời hạn chậm nhất đến ngày 15/07/2015 các đơn vị tham gia Hội chợ gửi đăng ký và danh mục hàng hóa, thiết bị cần chuyển sang LB Nga.

V. TRIỂN KHAI THỰC HIỆN:

1. Giai đoạn 1: công tác tổ chức các nội dung (tháng 5/2015)

- Gửi đề án, hồ sơ xin phép tổ chức trình Bộ Công thương, phối hợp Đại sứ quán Việt Nam tại LB Nga phê duyệt phương án tổ chức.
- Làm các thủ tục xin phép chính quyền thành phố Mátxcova về việc tổ chức Hội chợ-bán hàng.

- Thành lập Ban Tổ chức. Chỉ đạo đơn vị làm đầu mối triển khai các chương trình và chỉ đạo tổ chức các bộ phận giúp việc, xây dựng nội dung công việc và phân công cho các cơ quan chuyên môn thực hiện. Hoàn thiện cơ sở vật chất phục vụ công tác tổ chức hoạt động Hội chợ, hội thảo và phục vụ các đơn vị tham gia.

- Hoàn chỉnh thiết kế và in ấn Brochure, thư mời Hội chợ -bán hàng.

- Khảo sát, thiết kế sơ đồ mặt bằng cho các hoạt động: các khu chức năng của Hội chợ (khu triển lãm-trung bày, khu hội chợ, khu thương mại,...), khu ẩm thực, khu kết nối giao thương, giao lưu xúc tiến thương mại, hợp tác đầu tư, khu tổ chức các hoạt động văn hóa...

- Triển khai gửi thư mời, Brochure Hội chợ -bán hàng đến các địa phương, doanh nghiệp và các tổ chức, đơn vị có liên quan.

- Lập và trình duyệt danh sách khách mời các bộ ngành TW và địa phương Việt Nam và Nga;

- Triển khai chương trình Hội chợ -bán hàng trên website của INCENTRA và các website có liên kết.

- Xây dựng kế hoạch tổ chức hậu cần, bảo vệ, an ninh trật tự, phòng cháy chữa cháy trong suốt thời gian diễn ra hội chợ.

- Xây dựng kế hoạch vận động mời gọi các địa phương, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp tham gia hội chợ.

- Xây dựng kế hoạch tuyên truyền, quảng bá thu hút khách hàng cho Hội chợ.

- Xây dựng phương án hỗ trợ pháp lý kinh doanh cho các doanh nghiệp tham gia Hội chợ phù hợp với luật pháp sở tại.

- Xây dựng phương án tổ chức công tác gửi, nhận, làm thủ tục nhập khẩu hàng vào LB Nga, xin giấy phép bán lẻ hàng hóa tại Hội chợ, thủ tục thanh quyết toán.

- Xây dựng kế hoạch tổ chức các hoạt động hội thảo, xúc tiến thương mại, văn hóa-nghệ thuật.

2. Giai đoạn 2: triển khai thực hiện (tháng 06-07/2015)

- Phát hành thư mời, brochure giới thiệu chương trình Hội chợ đến các địa phương, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp trong và ngoài nước.

- Đẩy mạnh công tác vận động các đơn vị trong và ngoài nước tham gia Hội chợ.

- Thiết kế pano, băngrôl, cờ phướn phục vụ quảng bá trực quan cho Hội chợ.

- Thiết kế trang trí tổng thể khu vực hội chợ, cổng chính, cổng phụ, các khu Hội chợ-bán hàng, khu lễ tân.....→ trình Ban Tổ chức phê duyệt.

- Hoàn chỉnh nội dung, lập danh sách thành phần khách mời tham dự lễ khai mạc, bế mạc Hội chợ trình Ban Tổ chức.

- Tiếp nhận đăng ký tham gia chương trình, bố trí, sắp xếp gian hàng cho các đơn vị đăng ký tham gia; Tổng hợp kết quả cá đơn vị tham gia Hội chợ thường xuyên báo cáo Ban Tổ chức.

- Tiếp nhận, xử lý đăng ký gửi, nhận, làm thủ tục nhập khẩu hàng vào LB Nga cho các đơn vị tham gia (Thời hạn để gửi hàng hóa theo đường biển muộn nhất là 30/7/2015).

3. Giai đoạn 3: Hoàn tất công tác thực hiện → Hoạt động Hội chợ-bán hàng chính thức diễn ra (tháng 8, 9/2015)

- Kiểm tra các hạng mục và báo cáo tiến độ thực hiện công việc.

- Báo cáo tổng kết công tác tổ chức thực hiện Hội chợ, đề xuất, giải quyết các vướng mắc, khó khăn...

- Dàn dựng các hạng mục trang trí trong khu vực Hội chợ.

- Dàn dựng các gian hàng, tiếp nhận, bàn giao gian hàng cho các đơn vị tham gia Hội chợ.

- Kiểm tra nghiệm thu các công trình và các nội dung hoạt động tại Hội chợ.

- Khai mạc Hội chợ-bán hàng, tổ chức các hoạt động Hội chợ: triển lãm, xúc tiến thương mại, quảng bá, bán các sản phẩm của các đơn vị, gian hàng tham gia Hội chợ.

V. PHÂN TÍCH RỦI RO VÀ CÁC BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC.

Về kinh phí: đây là hoạt động quảng bá giới thiệu hàng tiêu dùng Việt Nam chất lượng cao đến người tiêu dùng Nga được tổ chức lần đầu tiên tại LB Nga. Chương trình Hội chợ được tổ chức vì mục đích quảng bá, giới thiệu thương hiệu của hàng Việt Nam, góp phần phát triển giao thương, xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam vào Nga và các thị trường thuộc EEU nên dự kiến tổ chức với quy mô lớn, nhưng kinh phí phần lớn phụ thuộc vào sự vận động tài trợ và nguồn kinh phí xúc tiến thương mại của các tổ chức và doanh nghiệp.

Về yếu tố thu hút khách thăm quan và mua hàng: Chương trình tổ chức vào dịp giao mùa nên sức mua của người tiêu dùng sẽ rất cao. Hàng Việt Nam chất lượng cao với tiêu chuẩn xuất khẩu sẽ có sức cạnh tranh nếu mức giá phù hợp với người tiêu dùng có mức thu nhập trung bình. Thời điểm tổ chức trùng với các dịp Khai giảng năm học mới, Ngày Thành phố Mátxcova, nên có thể gặp thuận lợi



trong việc thu hút khách tham quan và mua sắm. Tuy nhiên các doanh nghiệp cần lưu ý nhu cầu mua sắm của khách hàng Nga vào mùa Thu-Đông để đáp ứng.

VI- HIỆU QUẢ DỰ KIẾN:

Thông qua Hội chợ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp làm quen với thị trường Nga, và khu vực EEU, xúc tiến thương mại, giới thiệu sản phẩm, quảng bá thương hiệu, tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường tiêu thụ, mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp và hiệu quả chung toàn xã hội, góp phần nâng kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam-LB Nga đạt mức 20 tỷ USD đến năm 2020.

Sau khi kết thúc Hội chợ, các đơn vị tham gia có thể xây dựng kế hoạch kinh doanh tại LB Nga, tiếp tục sử dụng mặt bằng thương mại tại Tổ hợp đa chức năng Hà Nội-Mátxcova dưới các hình thức thuê, mua trả góp...

Trên đây là đề án của Công ty CP Đầu tư TTTM Hà Nội – Mátxcova đưa ra, rất mong nhận được sự hỗ trợ của Bộ Công thương, Đại sứ quán Việt Nam tại LB Nga, UBND các tỉnh địa phương, BIDV và cộng đồng doanh nghiệp!

Trân trọng cảm ơn!

Phòng Marketing Công ty INCENTRA

Các phương án tên Hội chợ bằng tiếng Nga

1. ЯРМАРКА «ТОВАРЫ ИЗ ВЬЕТНАМА»
2. ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА «ТОВАРЫ ИЗ ВЬЕТНАМА»
3. ЯРМАРКА «ТОВАРЫ ИЗ ВЬЕТНАМА. ОПТОМ И В РОЗНИЦУ»
4. ЯРМАРКА «ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ ИЗ ВЬЕТНАМА»
5. ЯРМАРКА «ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ ИЗ ВЬЕТНАМА. ОПТОМ И В РОЗНИЦУ»

