

b2d

BUSINESS TO DIALOG

WIRTSCHAFTSTREFF

für Entscheider im HanseBelt 2010

präsentiert von:



b2d
BUSINESS TO DIALOG

Das Wichtigste vorweg:

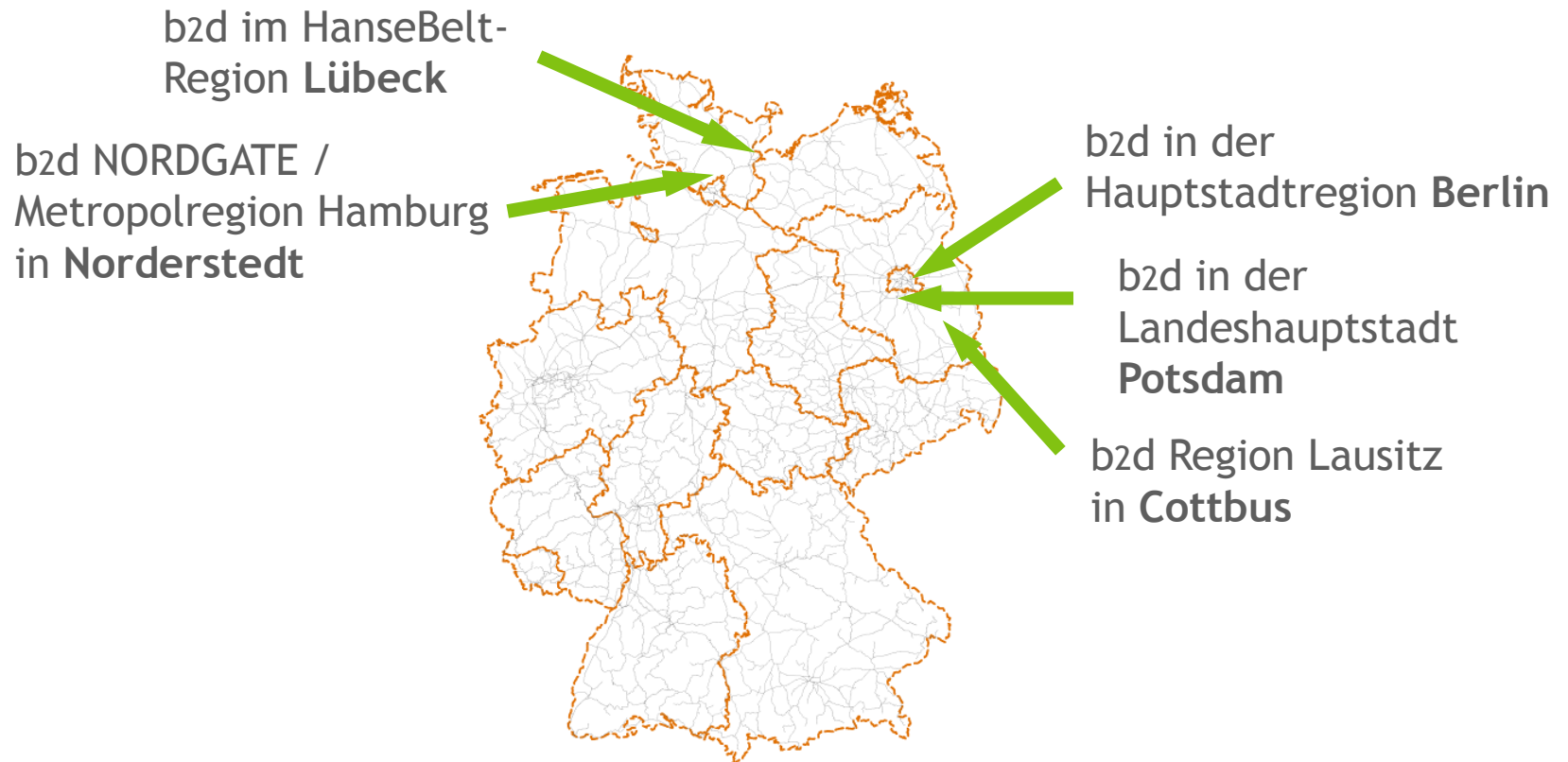


Wenige Worte in eigener Sache

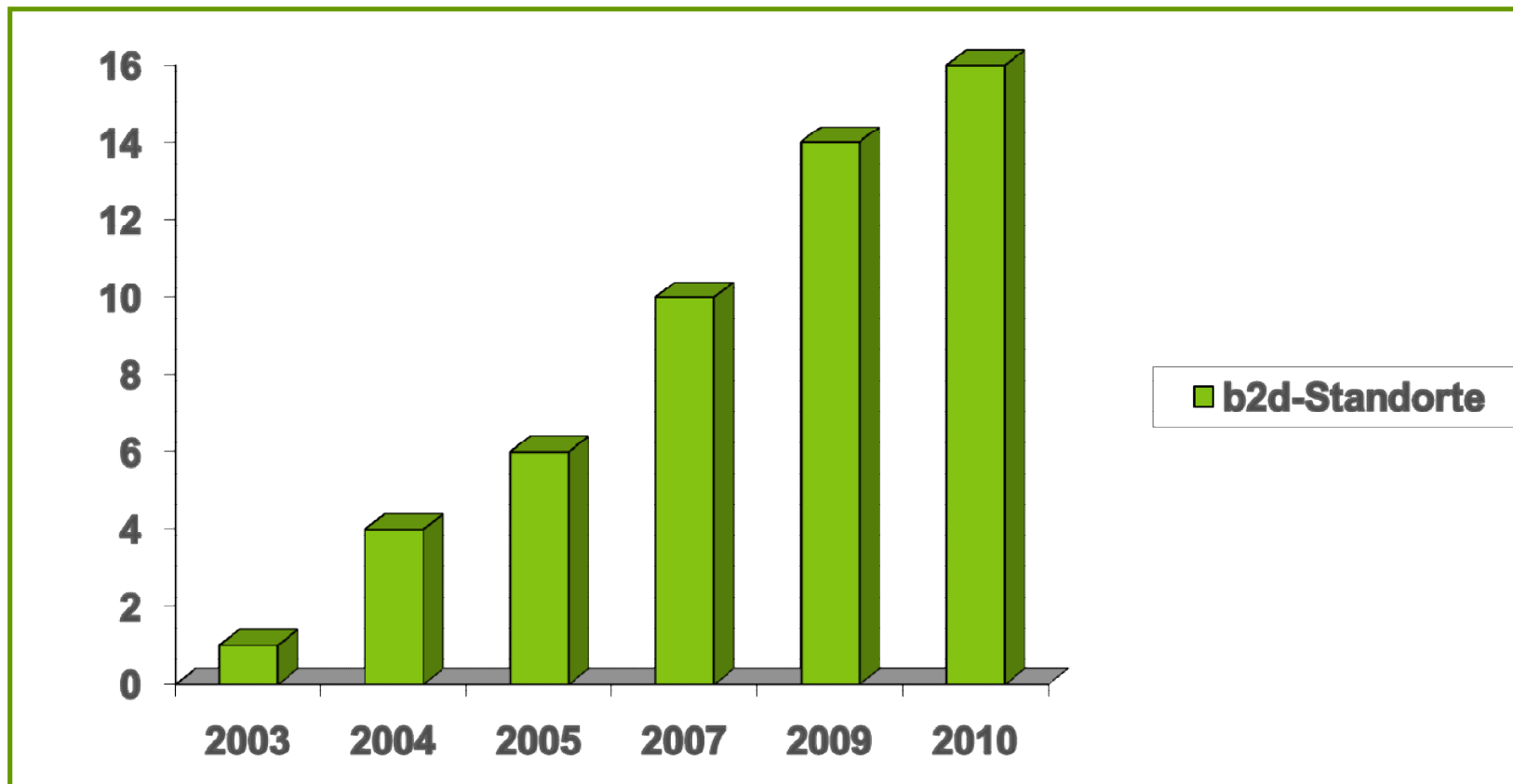
Unsere Kernkompetenzen liegen in den Geschäftsfeldern ...

- ▶ Unternehmensentwicklung und -kooperationen
- ▶ Regionale Wirtschaftsförderung
- ▶ Marketing und Vertrieb
- ▶ Kommunikation und Medienarbeit
- ▶ Veranstaltungsmanagement

MAEX & COM. ist Veranstalter der b2d an fünf Standorten



Die Anzahl der b2d Standorte wächst kontinuierlich.



Das ist Zeugnis eines erfolgreichen Konzeptes und zufriedener Aussteller!

b2d Fahrplan 2010: (Änderungen vorbehalten)

- 10./11. März: b2d Region Lausitz in Cottbus (cmt)
18./19. März: b2d Region München (M,O,C München)
05./06. Mai: b2d NORDGATE in der Metropolregion Hamburg (Norderstedt)
02./03. Juni: b2d BusinessLife in der Metropolregion Bremen/Oldenburg
09./10. Juni: b2d Region Landeshauptstadt Potsdam (METROPOLIS Halle ®)
16./17. Juni: b2d Stuttgart und Region (Hanns-Martin-Schleyer-Halle)
23./24. Juni: b2d Niederrhein in Rheinberg (Messe Niederrhein)
30.06./01.07.: b2d Ruhrgebiet in Gelsenkirchen (VELTINS Arena)
01./02. Sept.: b2d Region Hannover in Hannover (Stadthalle)
08./09. Sept.: b2d Region Köln (LANXESS Arena)
15./16. Sept: b2d im HanseBelt am Standort Lübeck (MuK)
29./30. Sept: b2d Region Kassel/Nordhessen (documenta-Halle)
13./14. Okt.: b2d Metropolregion Nürnberg in Nürnberg (Arena Nürnbg. Vers.)
27./28. Okt.: b2d Hauptstadtregion Berlin (Velodrom)
10./11. Nov.: b2d Region Rhein/Main in Wiesbaden (Rhein-Main-Hallen)
17./18. Nov.: b2d Düsseldorf (CCD Congress Centrum)

b2d ist keine Messe im herkömmlichen Sinne

- ▶ b2d ist ein dialogorientierter Wirtschaftstreff kleiner und mittelständischer Unternehmen einer Region.
- ▶ Unternehmen, die als Aussteller oder Besucher vertreten sind, können so effektiv Geschäftskontakte intensivieren oder neu aufbauen.

Ziele

Kundengewinnung, Steigerung der Umsätze in den Unternehmen und Stärkung der regionalen Wirtschaft.

Kunden und Lieferanten aus der Region

Ziele der Aussteller

- ▶ Generierung neuer Kunden und Lieferanten in den Regionen
- ▶ Stärkung des regionalen Bekanntheitsgrades
- ▶ Aufbau starker regionaler Netzwerke

Ziele der Wirtschaftskammern, -verbände und -institutionen

- ▶ Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft
- ▶ Generierung von Auftragsvolumina in der Region
- ▶ Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen

b2d vereint Industrie, produzierendes Gewerbe, Handwerk, Handel, Dienstleistungen, Wissenschaft und Verwaltung

b2d Aussteller-Profil

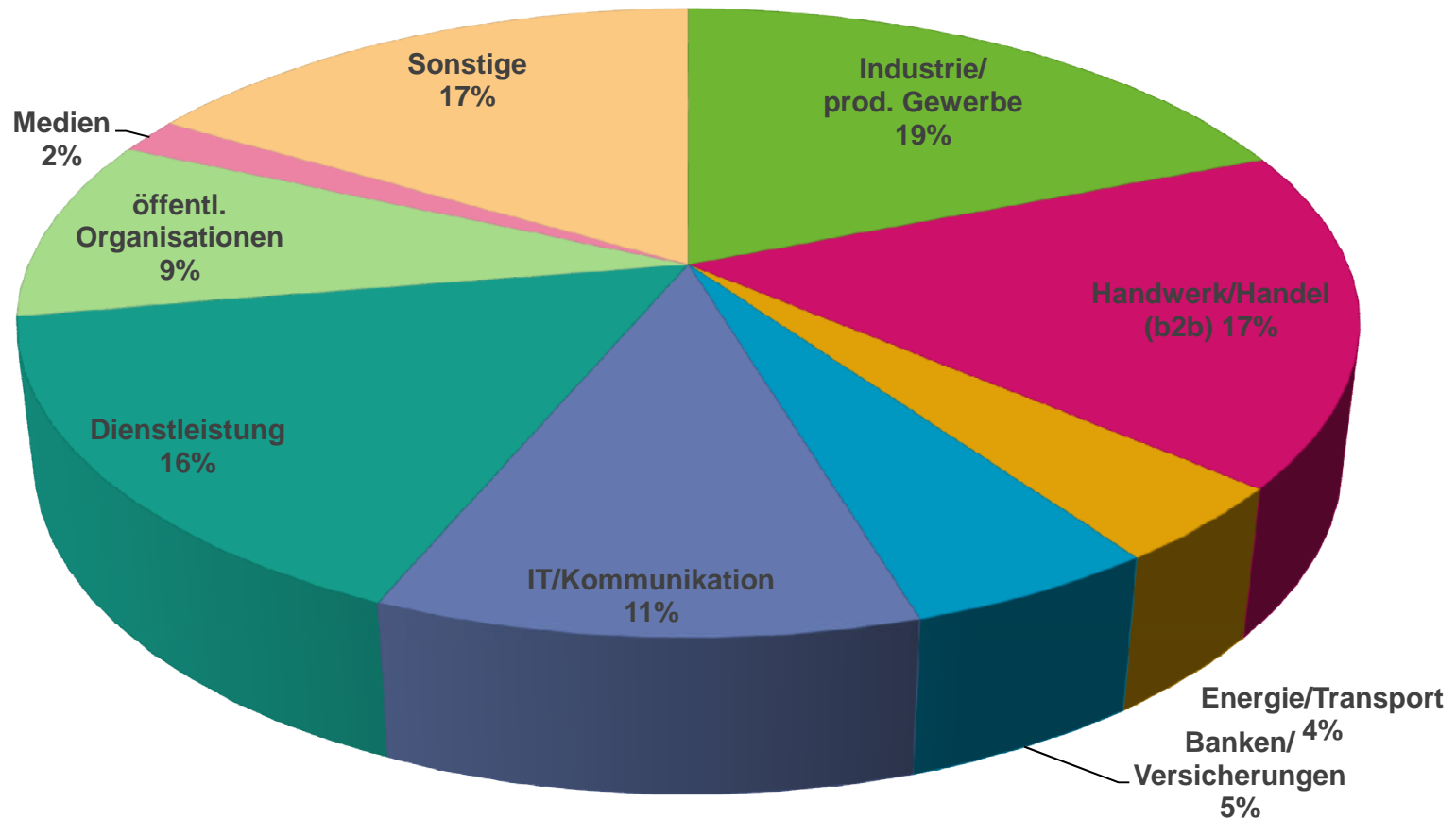
- ▶ 90% kommen aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- ▶ 95% sind im B-to-B-Bereich tätig
- ▶ 100% sind mit ihren Entscheidern vor Ort

b2d Gäste

- ▶ 98% sind Unternehmer, Firmeninhaber oder Einkäufer - keine Endverbraucher
- ▶ Die Mehrzahl der Gäste wird von den Ausstellern eingeladen.

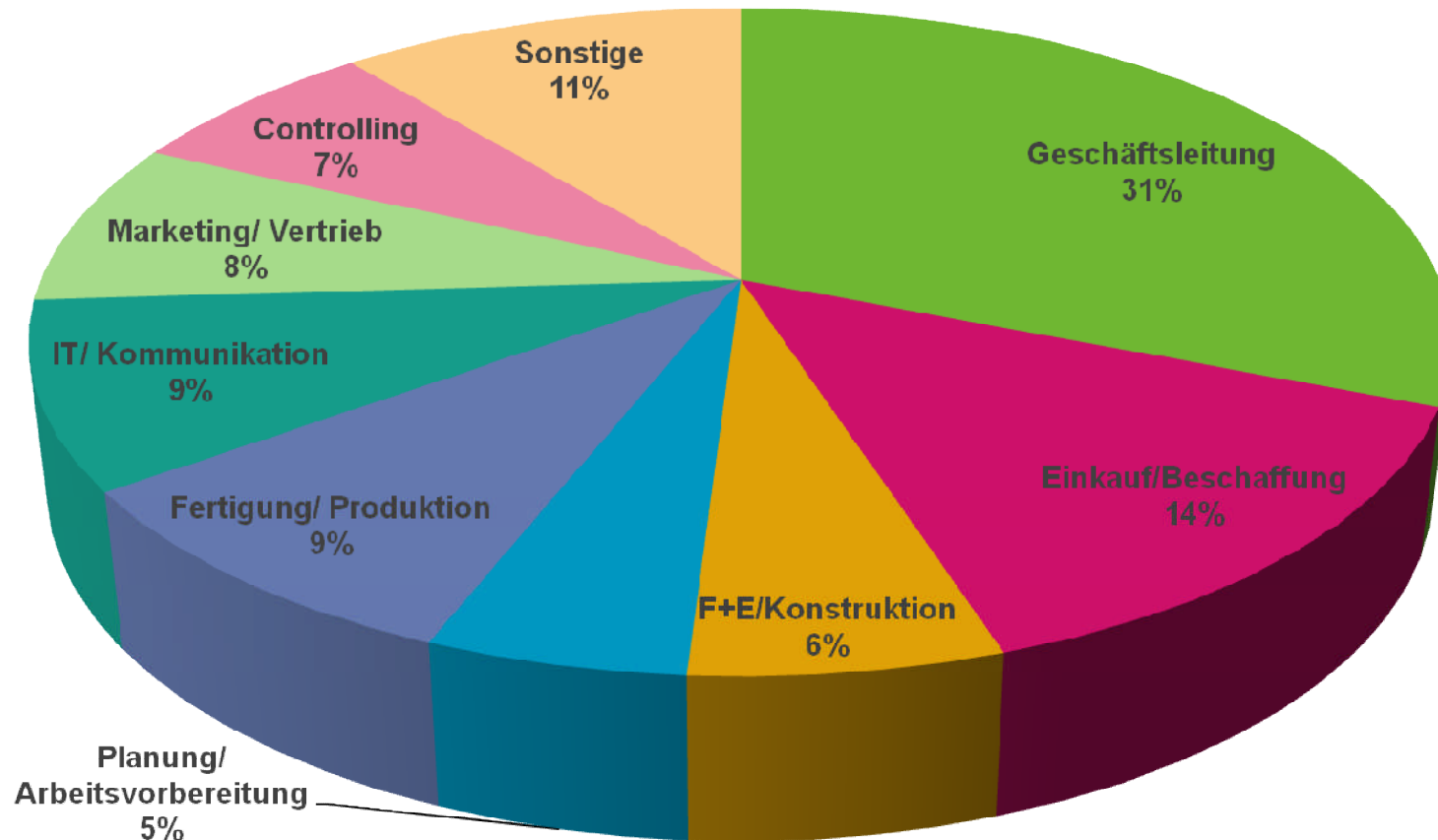
Branchenauswertung teilnehmender Unternehmen

(Stand: Mai 2010)









b2d Gäste-Profil über alle Standorte

(Stand: Mai 2010)



Geringer Aufwand - großer Nutzen

-  1. Sie entwickeln neue Geschäftskontakte und Netzwerke.
-  2. Sie steigern Ihren Umsatz und Ihren Bekanntheitsgrad in der Region.
-  3. Sie optimieren Ihre Einkaufspotentiale und treten gezielt in Kontakt mit Unternehmen der Region.
-  4. Sie können Einladungen in unbegrenzter Anzahl an Ihre Kontakte versenden. Wir übernehmen die Eintrittsgelder
-  5. Ihr Stand ist mit allem ausgestattet, was Sie benötigen.
-  6. Ihre Investitionen sind gering. Stände gibt es bereits ab 590,- € (Existenzgründer 400,- €).

Was Sie für eine erfolgreiche Teilnahme tun sollten:

- ▶ Blockieren Sie den Termin in Ihrem Kalender!
- ▶ Definieren Sie rechtzeitig Ihre Ziele!
- ▶ Informieren Sie frühzeitig Ihre (potentiellen) Kunden!
- ▶ Vereinbaren Sie feste Gesprächstermine!
- ▶ Nutzen Sie die b2d als Ihre eigene Hausmesse!
- ▶ Überraschen Sie Ihre (potentiellen) Kunden mit einer persönlichen Einladung für die Abendveranstaltung oder das Business-Frühstück im Rahmen der b2d!
- ▶ Gehen Sie während der Veranstaltung aktiv auf Mitaussteller und Gäste zu!

Unser Service für Sie

Kommunikations-und
Vertriebsseminar
zu Sonderkonditionen

Austellerbefragung zur
Vorbereitung

Informationen/Muster
zum
Einladungsmanagement

Kostengünstige
Firmenpräsentationen
durch unsere
Medienpartner



Servicemappen für
Aussteller/
Ausstellertreffen

Ausstellerkatalog mit
Ihren Firmendaten

Empfehlungen für die
Nachbereitung der b2d

Stand- und Preisgarantie
für Wiederbucher

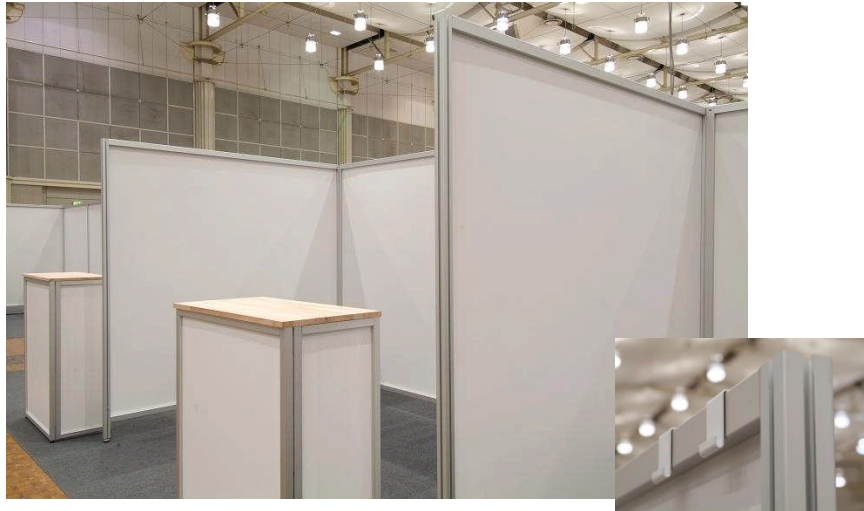
Unternehmen auf der b2d: Erfolgreich mit geringem Aufwand



Unternehmen auf der b2d: Erfolgreich mit geringem Aufwand



Präsentationssysteme der b2d BUSINESS TO DIALOG



Ihre Premium-Fläche:

inkl. Standsystem, 1 Tresen, Teppich, Strom

Premium	5,00 x 2,50 m	1.990,-€
Premium	4,00 x 2,50 m	1.590,-€
Premium	3,00 x 2,50 m	1.290,-€



Ihre Medium-Fläche:

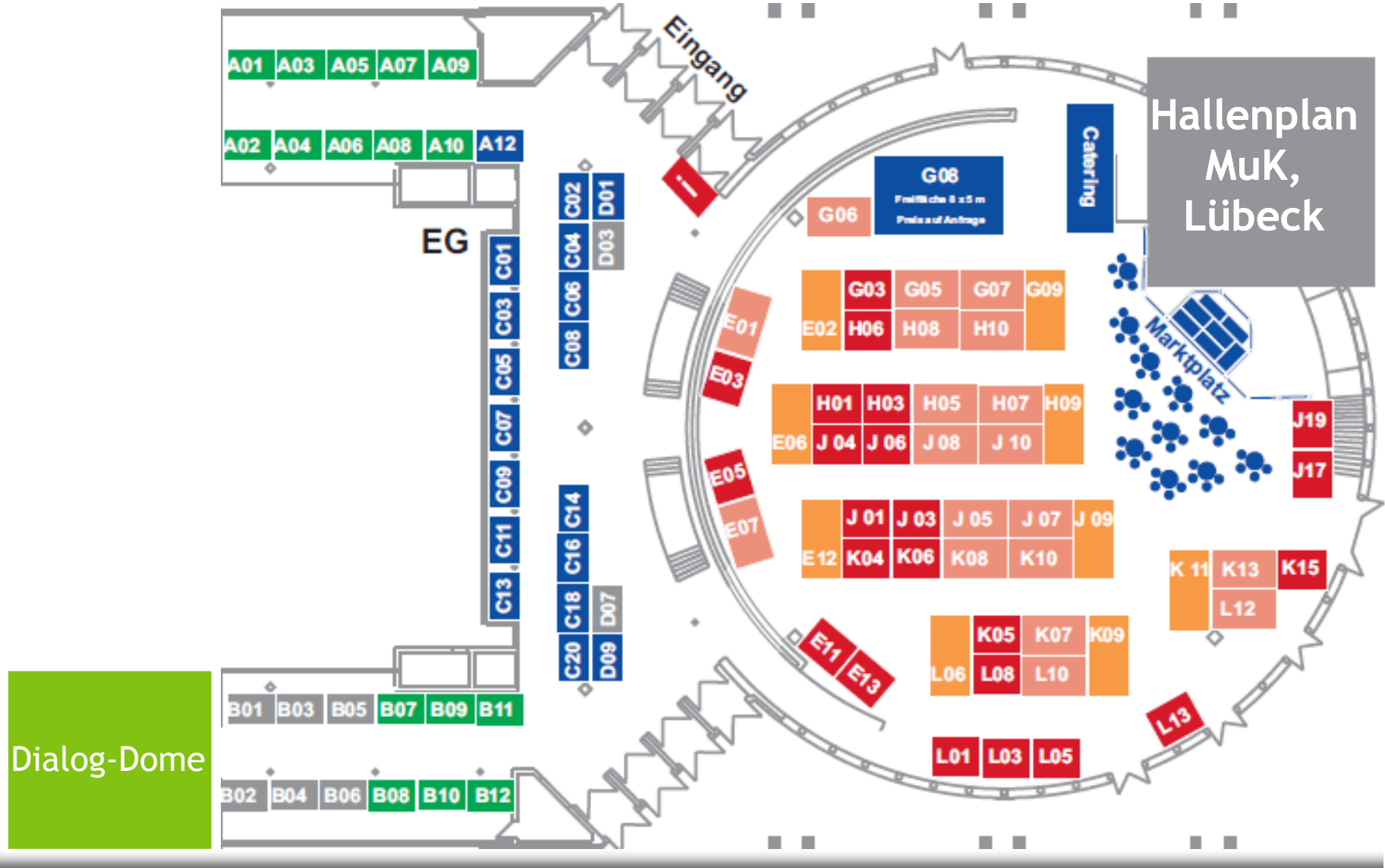
inkl. Teppich, 1 Präsentationstafel, Tisch mit 3 Stühlen, Strom, KEINE Systemwände

Bevorzugte Lage	3 x 2 m	890,- €
Mittlere Lage	3 x 2 m	790,- €
Randlage	3 x 2 m	590,- €

Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

(400,- € für EG)

Hallenplan MuK, Lübeck

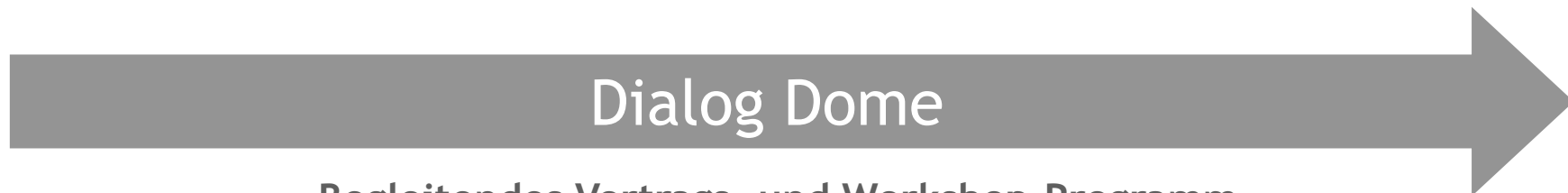


Dialog-Dome

Rahmenprogramm



Die inhaltliche Gestaltung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit allen regionalen Partnern.



Begleitendes Vortrags- und Workshop-Programm
(ausschließlich von teilnehmenden Unternehmen präsentiert)

Kooperationspartner der b2d im HanseBelt (Stand 10-05-18)



➤ sowie Institutionen der regionalen Wirtschaftsförderung

Medienpartner der b2d im HanseBelt 2010



➤ Sonderveröffentlichung; Ausstellerkatalog; Berichterstattung

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und
den gemeinsamen Erfolg!

