

b2d

BUSINESS TO DIALOG

DIE Unternehmer-Kontakt-Messe für Mainfranken



Business to Business für neue
KUNDEN
LIEFERANTEN
KONTAKTE
NETZWERKE

Erstmals gemeinsam auf der b2d:
**Mainfränkisches
Einkäuferforum**
Finden Sie den Kontakt zu den
Top-Einkäufern der Region!



Präsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen

Congress Centrum Würzburg

19. + 20. Mai 2006

Fr 10.00 – 18.00 Uhr (nur Fachbesucher)

Sa 10.00 – 15.00 Uhr



Schirmherrin:

Dr. Pia Beckmann

Oberbürgermeisterin der Stadt Würzburg

in Kooperation mit

CTW - Eigenbetrieb Congress - Tourismus - Wirtschaft der Stadt Würzburg

Landkreis Würzburg - Landrat Waldemar Zorn

IHK Würzburg-Schweinfurt

Handwerkskammer für Unterfranken

vbw - Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft

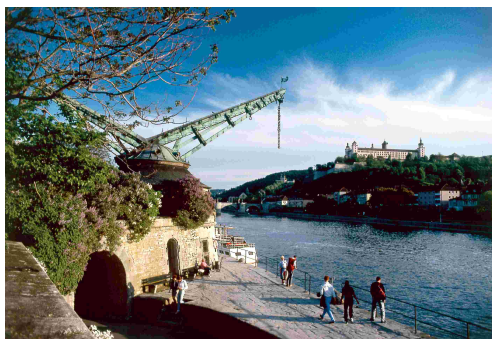
Chancenregion Mainfranken

Würzburg AG

BeraterNetz Mainfranken e.V.

VBM - Verband der Bayerischen Metall- u. Elektroindustrie

BayME - Bayerischer Unternehmensverband Metall u. Elektro



Hauptveranstalter:

b2d BUSINESS TO DIALOG

Tel. 05 31 / 580 490

www.dialogmesse.de



**Produkte sind heute austauschbar -
die Menschen jedoch einzigartig.**

**Der Dialog ist bereits Voraussetzung für
erfolgreiche Geschäftsbeziehungen!**

Klasse statt Masse

Neue Beziehungen
in den Schwerpunkten:

- Industrie
- Produktion
- Handwerk
- Handel
- Dienstleistungen

auf Entscheider-Ebene
(KEINE Endverbraucher !)

Ganzheitlich denken - Erfolg sichern

In Deutschland ist in den vergangenen Jahren viel passiert. Unternehmen haben sich neu aufgestellt, neue Ideen entwickelt, neue Wege gefunden und Produkte wieder bezahlbar gemacht. Im Dialog mit Unternehmen, die Sie heute noch gar nicht kennen, werden Sie Ihre Möglichkeiten und Ihren Profit finden. Was in Ihrer Region alles passiert ist und Ihnen Vorteile bringen kann, erfahren Sie nicht allein aus der Zeitung, aus der täglichen Postflut am Arbeitsplatz oder in Telefonaten. Die wesentlichen und insbesondere die unerwarteten Dinge erfahren Sie nur im Dialog „an der Front“. Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie sich und Ihr Unternehmen weiter nach vorne.



Was ist „b2d“?

b2d BUSINESS TO DIALOG ist eine Dialogmesse zur systematischen Vernetzung von regionalen Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Inzwischen sind Produkte und Marken nicht nur im globalen Wettbewerb austauschbar geworden. Der Kontakt von Mensch zu Mensch spielt im Mittelstand eine Hauptrolle, wenn eine Geschäftsbeziehung nicht nur über den Preis gelingen soll.



Warum ist b2d für Sie wichtig?

Hier ist man offen für Gespräche mit Ihnen. Hier wird festgestellt, ob Produkte, Kompetenzen und vor allem „die Chemie“ stimmen. Hier schaffen Sie mit aktiven Unternehmern und Entscheidern die Voraussetzungen für gemeinsame Projekte. Hier werden Sie nachhaltige Kontakte in lockerer Atmosphäre schaffen und Sie haben eine Basis, auf der Sie Ihre Produkte zeigen können - ein „Heimspiel“ quasi.



Das zeichnet b2d aus:

- Deutschlands Marktführer in Dialogmessen für den regionalen Mittelstand
- Ein einheitliches Format für alle wichtigen regionalen Wirtschaftszentren (weitere folgen)
- Konfektionierte Stände minimieren Kostendruck
- Kostenlose und unbegrenzte Einladung von Gästen durch die Aussteller (auch per E-Mail)
- All-inclusive-Pakete für kleine Budgets
- Keine Zusatzkosten für Reise und Hotel
- Abendevents zur lockeren Kontaktvertiefung

Menschen machen Geschäfte primär mit Menschen. Der Kontakt zwischen den Entscheidern ist der effektivste Weg zu nachhaltig erfolgreichen Kundenbeziehungen. Keine Werbemaßnahme ist im Kosten-Nutzen-Verhältnis effektiver.



Vorteile aller Teilnehmer:

- Direkter Zugang zur Zielgruppe Mittelstand
- Ausschließlich ausstellende Unternehmen aus dem B-to-B-Bereich
- Keine Endverbraucher! Besucher sind Einkäufer, Geschäftsführer, Entscheider, etc.
- Leichte Ansprache einer für Neugeschäfte „geöffneten“ Zielgruppe
- Nachhaltige Kontakte durch intensiven Dialog
- Hohe Effizienz durch optimale Messedauer
- Geringe Reisekosten durch regionalen Schwerpunkt
- Wirtschaftlich durch kostenbewussten Gesamtcharakter der b2d

Vorteile und Chancen für den Einkauf:

Der Einkauf ist ein Gewinn für jedes Unternehmen, sofern der Einkäufer über seine Primärfunktion als „Beschaffer“ hinaus denkt und seine Aufgabe um Chancendenken und Kreativität erweitert:

- Stärkung der Region durch regionale Auftragsvergabe
- Nutzung der b2d zum Kennenlernen aktiver und kreativer Lieferanten
- Netzwerkerweiterung zur ständigen Optimierung des regionalen Potenzials
- Nutzung von Dialogen zur Entwicklung neuer Ideen, Möglichkeiten, Kooperationen
- Kostensenkung bei Transport- und Reisekosten



Vorteile und Chancen für den Vertrieb:

Gerade im Vertrieb sind die Zeiten schwieriger geworden. Wer im ruinösen Preiskampf nicht untergehen möchte, muss seine Persönlichkeit in die Produkte einbringen und Dialoge mit Entscheidern gleich mehrfach nutzen, nämlich als:

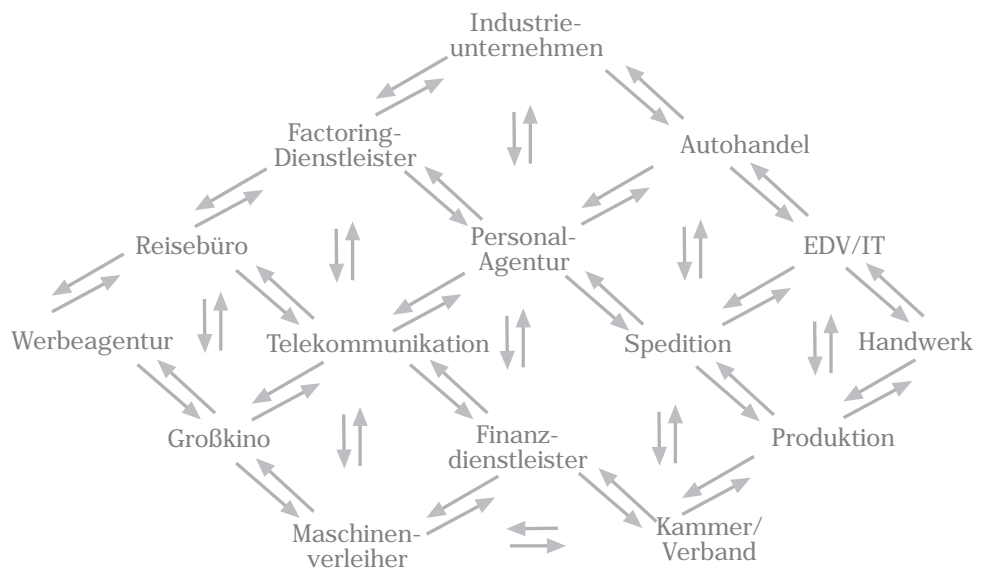
- sinnvolle Alternative zur unpersönlichen Telefon-Kalt-Akquise, Anzeigen, Mailings
- wirtschaftliche Basis für eine Vielzahl von intensiven Dialogen in kürzester Zeit
- Basis zur Präsentation auch durch Einladung von Kontakten an den Stand (günstige Alternative zu Hausbesuchen, Einsparung Fahrtkosten und Arbeitszeit)
- Dialoge zur Generierung von potenziellen Sekundär-Kontakten



Regionale Beziehungen sichern Arbeitsplätze und schaffen Wachstum aus innerer Kraft.

Vorteile und Chancen für alle:

Wer auf der b2d präsent ist, zeigt von Beginn an Aktivität, eine positive Grundeinstellung und Freude am Unternehmertum. Sie treffen auf Menschen, die mit Erfolg etwas bewegen wollen und Chancen suchen. Eine vorselektierte Menschengruppe also, mit der Sie etwas anfangen können. Sie treffen potentielle Partner, Kunden, Lieferanten oder Informanten. In jedem Fall treffen Sie in kürzester Zeit auf eine Vielzahl an Chancen, Informationen, Möglichkeiten und Potenziale. Und je aktiver Sie selbst sind, desto erfolgreicher sind Sie.



Neue Wege gehen und gewinnen...

Die b2d BUSINESS TO DIALOG geht neue Wege und verläßt alte Produktmanagement-Praktiken und gewöhnliche Messe- und Marketingstrategien. Anfangs von Experten und Lobbyisten belächelt, hat sich b2d BUSINESS TO DIALOG in wirtschaftlich schwierigen Zeiten innerhalb von nur 3 Jahren zur größten Marke für regionale Mittelstandsportale/-messen entwickelt. b2d hat die Zeichen der Zeit erkannt und den Mittelstand für sich gewonnen. Gewinnen Sie mit uns und profitieren Sie von erstklassigen Kontakten. Menschen machen Geschäfte mit Menschen. Unsere Mittelständler möchten Sie kennen lernen!

