

bd

business to dialog

Region Emscher-Lippe
Arena AufSchalke
03. - 05. Juni 2004
Do/Fr 10.00 Uhr - 18.00 Uhr
Sa 10.00 Uhr - 15.00 Uhr



DIE Unternehmens- Kontakt-Messe im Revier!

Unsere Partner:

Oberbürgermeister der Stadt Gelsenkirchen
Oliver Wittke
(Schirmherr)

Wirtschaftsförderer-Netzwerk
Emscher-Lippe:

Bottrop
Castrop-Rauxel
Datteln
Dorsten
Gelsenkirchen
Gladbeck
Haltern am See
Herten
Marl
Oer-Erkenschwick
Recklinghausen
Waltrop
Kreis Recklinghausen
Emscher Lippe Agentur GmbH

Schnell und direkt neue Kunden!



Wissen Sie, wie viele Unternehmen Sie "um die nächste Straßenecke" noch nicht kennen? Wie viele Unternehmen genau SIE als neuen Lieferanten suchen? Und wissen Sie, wer Ihnen als Partner hilfreich sein kann? Lassen Sie sich überraschen, wen Sie alles noch nicht kennen! Vor allem aber, wie viele potentielle Kunden Ihre Standnachbarn und Besucher Ihnen bringen.

Ihre Region erhält eine neue, hochkarätige und branchenübergreifende Kommunikations- und Kontaktfläche. Eine Mischung aus Messe, Kongress und Treffpunkt. Unschlagbar günstig für die großen Unternehmen, erschwinglich für die Mittleren und Kleinen. Mit einem Minimum an Vorbereitung für alle. Denn wenn Sie kommen, steht Ihr Stand schon längst. Sie brauchen nur noch Ihre Kunden und Wunschkunden einladen, loslegen, Geschäfte machen, erfolgreich sein.

Seien Sie dabei! Denn Ihr Wettbewerber ist auch schon da!

Die Branchenübersicht:

Ein Überblick über die Aufteilung der Branchen zeigen wir Ihnen an den Beispielen Braunschweig (09. - 11. September 2003) und Magdeburg (27. - 28. Februar 2004):

Industrie:	21 %	Banken/Versicherungen:	5 %
Handwerk:	11 %	Coaching/Consulting:	5 %
Großhandel B2B:	10 %	Automobil:	4 %
Energie/Wissenschaft:	9 %	Kammern/Verbände:	4 %
Dienstleister EDV:	8 %	Recht und Steuern:	3 %
Transport/Verkehr:	8 %	Existenzgründer:	3 %
Werbung/Kreativ:	7 %	Sonstige/Business Lifestyle:	2 %

Die Besucherstruktur:

Unternehmer, Entscheider (Einkauf, Vertrieb, Marketing), Mitarbeiter.

Besucher in Braunschweig: 2.300
davon Fachbesucher/Entscheider: 2.045

Besucher in Magdeburg: 1.500
davon Fachbesucher/Entscheider: 1.471

Die b2d BUSINESS TO DIALOG ist ausdrücklich KEINE Verbrauchermesse. Der private Konsument wird weder angesprochen noch beworben!

Der Erfolg der Unternehmen:

Ein Überblick über die Zufriedenheit am aktuellsten Beispiel Magdeburg (Februar 2004). In einer anonymen Befragung, die jederzeit einsehbar ist, haben sich die Aussteller wie folgt geäußert:

Wurden Ihre Erwartungen an b2d Business to Dialog erfüllt?

Voll zufrieden: 15,7 % Sehr zufrieden: 37,3 % Positive Antworten:
Zufrieden: 41,2 % Wenig zufrieden: 5,9 % 94 %

b2d im nächsten Jahr - Unsere Teilnahme ist nach den Eindrücken aus 2004:

Sicher: 21,6 % Fast sicher : 43,1 % Positive Antworten:
Wahrscheinlich: 33,3 % Eher nicht: 1,9 % 98 %

Wie haben Ihnen die einzelnen Stände/Bereiche/Leistungen gefallen? Mit "Sehr gut" oder "Gut" geantwortet haben:

Premium-Stände: 87 %
Medium-Stände: 66 %
Kommunikationsforen: 71 %
Hauptbühne: 88 %
Unterlagen zur b2d: 77 %
Personal/Betreuung der b2d: 98 %

Kontakte, Erfolge in Ihrer Region!

b2d BUSINESS TO DIALOG ist mehr als die ideale Präsentationsfläche für neue Kunden, Geschäfte und Kontakte. Eine mehrfach gelungene Mischung aus Messe, Kongress, Seminar und Event!

Die Messeflächen

bieten Ihnen die Plattform für Ihren geschäftlichen Erfolg und neue Perspektiven!

Die Kommunikationsforen

zeigt neueste Trends, wichtige Informationen und Grundlagen aus Recht und Gesetz, Marketing und Kommunikation - die "Seminare" unserer Experten. Kompetenz aus Ihrer Region. Nicht umsonst, sondern gratis. Und vor allem höchstwertig! Vorsprung durch Wissen für Sie und Ihre Kunden, Gäste und Mitarbeiter.

Die Hauptbühne

bietet tagesaktuell die wichtigsten politischen oder wirtschaftlichen Themen der Region. Präsentiert von hochrangigen Teilnehmern aus Politik, Wirtschaft, Kammern oder Verbänden. Die Themen sind so aktuell, dass sie stets erst kurz vor Beginn der b2d BUSINESS TO DIALOG feststehen. Die freie Fläche vor der Hauptbühne ist der "kommunikative Marktplatz" der b2d BUSINESS TO DIALOG. Tagsüber wie auch abends.

Die Abendevents

sind eine hervorragende Gelegenheit, um den Tag in lockerem Rahmen ausklingen zu lassen. Hier werden neue Kontakte geknüpft, die sich tagsüber noch nicht ergeben haben. Oder der erste Eindruck vom Tage wird hier bestätigt. Erfahrungsgemäß trifft man sich auf der b2d öfter als nur zwei mal. Damit ist b2d effektiver und im Kosten-Nutzen-Verhältnis gewinnbringender als jede andere Form der Kundenakquise.

Auf der b2d BUSINESS TO DIALOG sind geschäftliche Kontakte mehr als geduldet: Sie sind ausdrücklich erwünscht. Dabei versteht es sich von selbst, dass die Akquise ein Vorrecht der Aussteller ist.

Viele Unternehmer und hochrangige Persönlichkeiten haben den Sinn von b2d bereits gespürt und sind überzeugt:

"b2d ist eine gute Idee, die den Unternehmern der Region spürbare Perspektiven gibt."
(Dr. Horst Rehberger, Minister für Wirtschaft & Arbeit Sachsen-Anhalt)

"Wenn viele Menschen mit dem gleichen Ziel sich fokussieren, kommt immer positive Energie heraus. Klasse Idee - Umsetzung professionell."
(Peter Heimböckel, TECIS AG)

"Beziehungen schaden nur demjenigen, der sie nicht hat. b2d ist ein hervorragendes Forum, um Netzwerke aufzubauen. Es hilft kein Jammern, wir müssen nach vorne schauen und handeln!"
(Prof. Dr. Klaus Hoppe, VDI-Landesvertreter und Präsident der Ingenieurkammer Sachsen-Anhalt)

Meine Erwartungen an neuen Kontakten und Interessenten sind weit übertroffen. Das Ziel der Kontaktmesse ist für uns absolut erreicht. Die Idee, eine branchenübergreifende Plattform für Unternehmen jeder Größe in der Region zu schaffen, ist super. Nächstes Jahr sind wir wieder dabei!"
(Cornelius Schobes, Geschäftsführer O.S.P. GmbH Magdeburg)

"Unsere Erwartungen haben sich bereits am ersten Tag voll erfüllt. Ich habe sehr intensive Kontaktgespräche geführt, und es zeichnet sich bereits ein großer Auftrag für uns durch die b2d in naher Zukunft ab."
(Wilfried Langenheim, Grote Büro- u. Gewerbebau GmbH)

"Die b2d bietet allen Branchen ein enormes Potential, um Neukunden zu gewinnen. Wir hatten gute Gespräche und wertvolle Kontakte!"
(Jürgen Dierich, Innungsoberrmeister und Geschäftsführer Ford Süd)

"Schon ewig lange habe ich den Kontakt zu einer für mich sehr wichtigen Firma gesucht. Gleich heute morgen konnte ich auf der b2d ein äußerst vielversprechendes Gespräch genau mit dem richtigen Ansprechpartner führen. Ich bin sehr zufrieden mit dem hohen Niveau der Teilnehmer und Besucher!"
(Sybille Heinemann, Heinemann Personal- und Managementberatung GmbH Magdeburg)

"Was wir haben, ist riesig! Wir sind der Zeit voraus."
(Helmut Streiff, Vize-Präsident IHK Braunschweig)



Veranstalter:

von HOFES & Friends
Hinter dem Turme 12
38114 Braunschweig
Fon 05 31 / 580 490
Fax 05 31 / 580 49-20
Net www.dialogmesse.de
Net www.hofes.com
Mail: friends@hofes.com

Mitglied im:

FME - Forum Marketing-
Eventagenturen

SITE - Society of Incentive
& Travel Executives

in Kooperation mit:

Wirtschaftsförderer-
Netzwerk Emscher-Lippe

Schirmherr:

Oliver Wittke
(Oberbürgermeister der
Stadt Gelsenkirchen)

Alle in dieser Information aufgeführten Daten sind nach bestem Wissen und Gewissen mit einem höchsten Maß an Sorgfalt gesammelt und bearbeitet worden. Sollte sich dennoch der "Fehlerteufel" eingeschlichen haben, bitten wir hiermit um Entschuldigung. Ein Rechtsanspruch auf Schadensersatz, Entschädigung oder sonstige Forderungen ist grundsätzlich ausgeschlossen.

b2d Business to Dialog ist eine europaweit geschützte Marke der Agentur von HOFES & Friends, Braunschweig.

Günstig und effektiv dabei sein:



Mensch, Kompetenz, Produkt! - Menschen machen Geschäfte noch immer mit Menschen. Aus diesem Grunde zählt auf der b2d BUSINESS TO DIALOG die Persönlichkeit mehr als ein teurer und großer Messestand. Alle Teilnehmer wählen zwischen zwei Standsystemen:

Messestände Premium und Medium/Basic

Die günstigen Preise beinhalten die Standmiete für die gesamte Dauer der b2d BUSINESS TO DIALOG inklusive der Einladung aller Ihrer (Wunsch-) Kunden, aller Aussteller-Ausweise, der Stromkosten für einen 220-Volt-Anschluß und der Rücksendung aller Einladungen, die Ihre Gäste an der Kasse eingelöst haben. Damit haben Sie eine Möglichkeit der effektiven Nachbereitung.

Die günstigen Preise sind das Produkt der solidarischen Zusammenarbeit unserer Kooperationspartner. Unser gemeinsames Ziel ist es, die Wirtschaft der Region insgesamt zu stärken, die Kommunikation auszubauen und neue Geschäftsbeziehungen in der Region zu fördern.



Das Kommunikationsforum: Kompetenz und Kommunikation kombiniert!

Die Unternehmen der Region haben viel Wissenswertes und Spannendes zu berichten - wenn sie die Möglichkeit haben. Dass Experten immer von weit her kommen, lässt sich hier eindeutig widerlegen.

Die Kommunikationsforen sind geeignet für Rechtsanwälte, Steuerberater, Dienstleister und kreative Branchen. Aber auch Industrie und Handwerk mit erklärungsbedürftigen Produkten oder neuesten Entwicklungen finden hier eine komplette Struktur zur Darstellung Ihrer Kompetenz und Ihres Wissens. So sparen Sie sich teure Technik auf Ihrem Messestand oder buchen einfach ein ganzes Forum anstelle eines Messestandes.

Hier finden Sie unser Angebot. Die Farben der Balken entsprechen den Farben der Stände auf dem Standplan:

Standsystem Premium

Standsystem "Easy Frame" inkl. Rück- und Seitenwand/Seitenwände, Teppich, Tresen System "Easy Frame", 220-Volt-Strom-Anschluß, Tiefe ca. 250 cm, Breite ab 200/300/400/500 cm, auf Anfrage gerne größer.



Standsystem Medium / Basic

Standfläche Breite 300 cm x Tiefe 200 cm, inkl. Teppich, Präsentationstafel, 1 Tisch rund, 3 Stühle, 220-Volt-Strom-Anschluß in den Bereichen:

Medium Blau (Eingangsbereich)
Medium Grün (Mittelbereich)
Basic Grau Kleinunternehmen
Basic Grau Existenzgründer



Kommunikationsforum (KF)

Fläche B 450 cm x T 600 cm, Podest 200 cm x 200 cm mit Teppich, Technik: PC, MS Office (Word, Excel, PowerPoint), Adobe Reader, Beamer, Beschallung, Funkmikro, Leinwand)

Zur Miete für die gesamte Zeit oder zur Buchung einzelner Zeiteinheiten (2 x 25 Minuten)



Wir haben Interesse an einer Teilnahme an der

b2d BUSINESS TO DIALOG

Bitte reservieren Sie uns einen Stand für eine Woche ab heute. Sollten wir uns bis dann nicht anderweitig entschieden haben, stimmen Sie mit uns die Standnummer ab und übersenden uns die Aussteller-Service-mappe.

Bitte rufen Sie uns an zur Beratung/Standbuchung

Bitte übersenden Sie uns die Anmeldung für einen Stand

in folgendem Bereich (sofern verfügbar):

Premium (Standsystem wie auf Seite 3 beschrieben)

Premium Rot B 200 cm x T 250 cm EUR 699,00

Premium Rot B 300 cm x T 250 cm EUR 999,00

Premium Rot B 400 cm x T 250 cm EUR 1.299,00

Premium Rot B 500 cm x T 250 cm EUR 1.599,00

wir benötigen eine größere Premiumfläche - auf Anfrage -

Medium/Basic (Aufbau wie auf Seite 3 beschrieben)
Fläche einheitlich B 300 cm x T 200 cm

Medium Blau direkt im Eingangsbereich EUR 799,00

Medium Grün im mittleren Bereich um die Premiumstände EUR 599,00

Basic Grau Kleinunternehmer EUR 499,00

Basic Existenzgründer (Unternehmer ist maximal 2 Jahre selbständig) EUR 349,00

Arena-Sonderflächen B 20 x 5 T Meter

(für Speditionen, Busunternehmen, Unternehmen mit großem Fuhrpark/großen Fahrzeugen - keine Nutzung für individuellen Standbau, da alle Standflächen einheitlich sind)

Freifläche 5 x 20 Meter (Fläche ohne Teppich, inkl. Strom und Einlad.) EUR 1.900,00

Kommunikationsforum

Komplettes Forum für die gesamte Zeit EUR 3.490,00

pro Tag einen Vortrag (25 Minuten) als Aussteller EUR 249,00

pro Tag einen Vortrag (25 Minuten) - kein Aussteller EUR 299,00

Unsere Daten:

Firma: _____

Ansprechperson: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Fon: _____

Fax: _____

eMail: _____

Bitte per Fax senden an 05 31 / 580 49-20