

B2B Expo

**4-я международная выставка-
форум B2B EXPO 2016**

Единственная **бизнес-выставка-форум**,
объединяющая различные платформы и бизнес
ресурсы для владельцев и руководителей бизнеса.



29 сентября – 01 октября

B2B
EXPO 2016

В2В EXPO В ЦИФРАХ

- 1156 кв.м - выставочной площади;
- 3 дня активного business networking-a;
- 24 часа насыщенной работы;
- более 50 участников;
- более 3000 участников деловой программы.



29 сентября – 01 октября

B2B
EXPO 2016

АУДИТОРИЯ B2B EXPO

- ✓ Представители бизнеса;
- ✓ Инвесторы;
- ✓ Руководители компаний;
- ✓ Event менеджеры;
- ✓ Менеджеры по продажам;



- ✓ Представители государственных структур;
- ✓ Начинающие предприниматели;
- ✓ Маркетологи;
- ✓ Руководители и сотрудники отделов развития, рекламы и PR.



29 сентября – 01 октября

Формат выставки-форума

B2B
EXPO 2016

Форум :

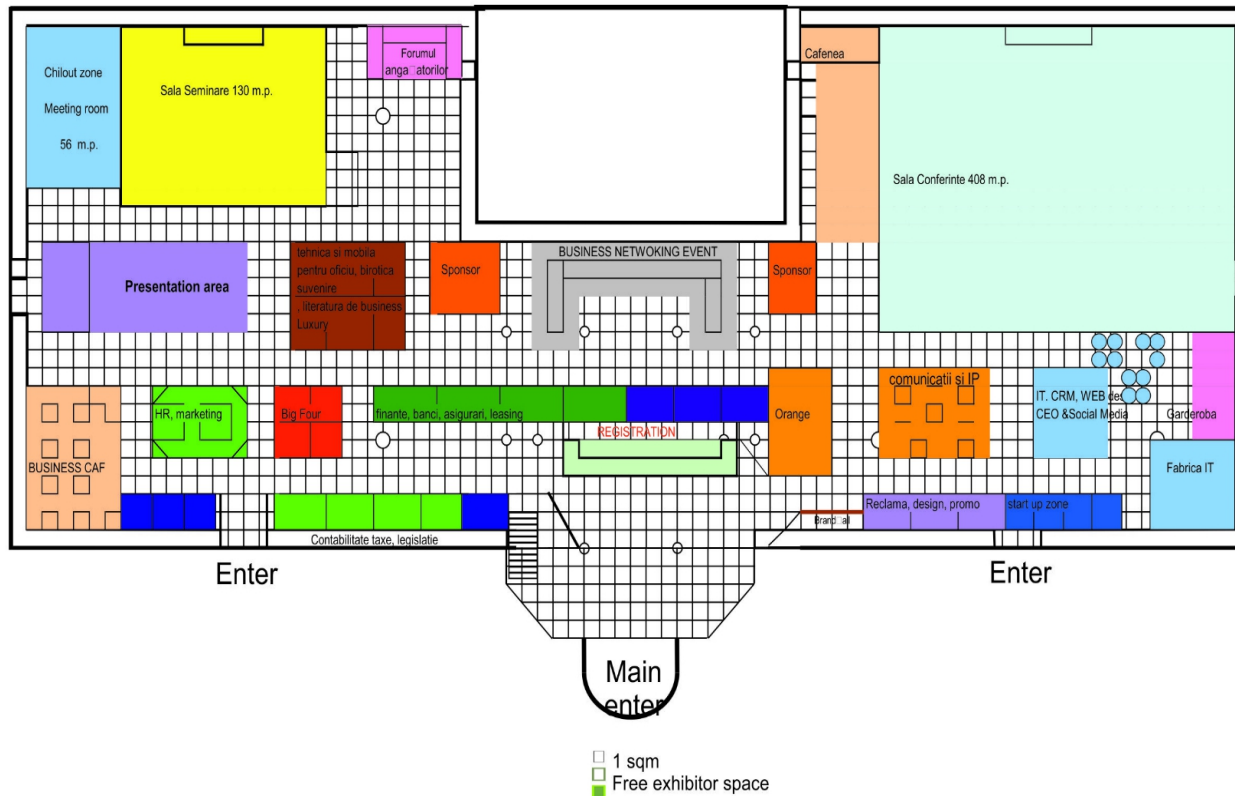
- *Coaching&Consulting* - конвертация полученных знаний/информации в результаты для бизнеса;
- *Выставка* - Ведущие компании, предоставляющие различные услуги для бизнеса;
- *Интерактивные мероприятия* - Бизнес-Networking;
 - Presentations;
 - Matchmaking;
 - Promotion.



29 септември – 01 октомври

Место проведения – центральный павильон

B2B
EXPO 2016



- Sala Conferinte 408 m.p.
- Sala Seminare 130 m.p.
- Business consultation
- Comunicatii si IP telefonie
- BUSINESS NETWORKING
- Meeting room 56 m.p.
- Presentation area
- IT, CRM, WEB design, CEO & Social Media
- Finante, banci, asigurari, leasing
- Forumul Angajatorilor 18 m.p.
- Tehnica si mobila pentru oficiu, birotica, suvenir, literatura de business, Luxury
- Reclama, design, promo,
- Parteneri

29 сентября – 01 октября

B2B
EXPO 2016

Деловая Программа

1. Конференции;
2. Презентации;
3. Семинары;
4. Business Networking Event;
5. Business Café.



29 сентября – 01 октября

Деловая Программа

Конференции



29.09.2016

11:00 -18:00

«Как эффективно участвовать
в выставках»

Спикер: Николай Карасев
(Россия)



30.09.2016

10:00 — 14:00

«Наука выживания в бизнесе и
жизни»

Спикер: Дэвид ВЕБЕР
(США)

14:30 — 18:30

«Секреты успешного
управления или как увеличить
прибыль при ограниченных
ресурсах»

Спикер: Ирина
Нарчемашвили (Россия)



01.10.2016

10:00 — 13:00

«Online или пропал»

Спикер: Владимир
Маринович (Россия)

13:30 — 15:30

«Принцип воронки
продаж: модель AIDA».

Спикер: Макс Шишкин
(Россия)

16:30 — 18:00

«Логистика: экономить
или оптимизировать? ».

Спикер: Георгий
Мельников (Россия)



29 сентября – 01 октября
Деловая Программа

29.09.2016

12:00 -13:30

«Бизнес-Модели и Профессии Будущего».

Спикер: Вячеслав КУНЕВ

12:00-14:00 (зал 2)

«Семинар – презентация, учебных программ для предпринимательской учебногo центра».

Организатор: Торгово-Промышленная Палата Республики Молдова

14:00 — 15:30

«Эффективное Общение: как продавать, а не “впаривать”».

Спикер: Владимир СИМИН

16:00 — 18:00

«Как найти больше бизнес-клиентов. Методы и результаты».

Спикер: Александр БОРДЯ

Семинары

30.09.2016

09:00 — 13:00

«Международная круговая экономика, повышение эффективности использования ресурсов и эко-инновация».

Организатор: Торгово-Промышленная Палата Республики Молдова

14:00 — 15:30

«Эмоции в продажах и переговорах».

Спикер: Людмила СЕМИНА

16:00 — 18:00

«15 серьезных ошибок в управлении продажами ».

Спикер: Алина АНДРИУЦЭ

B2B
EXPO 2016

01.10.2016

10:00 — 12:00

«Три основные инструменты продвижения бизнеса».

Спикер: Ольга ЦАПОРЕЙ

13:00 — 18:00

«Международная круговая экономика, повышение эффективности использования ресурсов и эко-инновация.»

Организатор: Торгово-Промышленная Палата Республики Молдова





29 сентября – 01 октября
Деловая Программа



Презентации

Презентации спецпредложений компаний для аудитории, заинтересованной в данном продукте.

29.09.2016

12:00

«Web design landing»

14:00

«Финансовые, банковские услуги, страхование, лизинг»

16:00

«Бухгалтерские, налоговые, юридические услуги»

30.09.2016

10:00

«Услуги коммуникационные и IP-телефония»

12:00

«CRM системы»

14:00

« Консалтинг, тренинги, подбор персонала »

16:00

«Всё для эффективной работы офиса»

01.10.2016

10:00

«Продвижение промо товары, услуги рекламы и дизайне»

12:00

«Start-up»

14:00

«SEO & Social Media»

16:00

«Как организовать образовательные мероприятия»



29 сентября – 01 октября

Деловая Программа

Business Networking Event

B2B
EXPO 2016

Программа установления деловых контактов, площадка знакомства и обмена контактами - уникальная возможность для прямых контактов с деловыми людьми.

29.09.2016

11:00 – 13:30

«B.N.E. выставки форума»

15:00 - 17:30

«B.N.E. IT»



30.09.2016

11:00 – 13:30

«B.N.E. consulting (HR, финансы, страхование, маркетинг, юридические и налоги)»

15:00 – 17:30

«Коммуникации (IP-телефония, CRM, социальные медиа)»

01.10.2016

11:00 - 13:30

«B.N.E. Промо, реклама, дизайн»

15:00 – 17:30

«B.N.E. Start-up»



29 сентября – 01 октября

Business Connection Wall

B2B
EXPO 2016

Это стена, разделенная на отрасли.
Компании, экономические агенты, которые заинтересованы в предложении, могут прикрепить свою визитку у оферты. Это просто, эффективно и интересно. В конце дня, компании предоставляющие, или ищущие определенный продукт будут иметь немало реальных контактов, которые могли бы превратиться в партнеров или клиентов.

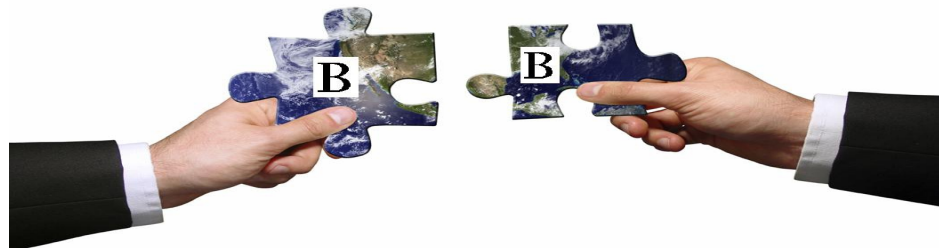


29 сентября – 01 октября

Тематические разделы выставки:

B2B
EXPO 2016

1. Консалтинговые услуги (бухгалтерские, аудиторские, юридические, HR, маркетинговые);
2. Финансовые услуги, банки, страховые компании, лизинг;
3. IP телефония и коммуникации;
4. Реклама, дизайн и продвижение;
5. Информационные технологии, Web design, CEO & Social Media, CRM;
6. Все для офиса (техника, мебель, литература, канцелярские принадлежности);
7. Зона Start-up.



29 сентября – 01 октября

B2B
EXPO 2016

Возможности участия



❖ **Резидент**
(со стендом)

❖ **Нерезидент**
(без стенда)



29 сентября – 01 октября



Форма участия в бизнес – форуме B2B Ехро для резидент - участника

«B2B Standart»

- ✓ рабочее место на выставке в тематической зоне ;
- ✓ информация в карте выставки – форуме ;
- ✓ продвижение в соц.сетях (Facebook, Instagram) .

350 евро

«B2B Business»

- ✓ рабочее место на выставке в тематической зоне ;
- ✓ информация в карте выставки – форуме ;
- ✓ продвижение в соц.сетях (Facebook, Instagram) ;
- ✓ участие в тематических Business Networking Event ;
- ✓ проведение собственной презентации ;
- ✓ участие в Business Connection Wall;
- ✓ посещение любых семинаров .

450 евро

«B2B Premium»

- ✓ рабочее место на выставке в тематической зоне ;
- ✓ продвижение в соц.сетях (Facebook, Instagram) ;
- ✓ участие в тематических Business Networking Event ;
- ✓ проведение собственной презентации ;
- ✓ посещение любых семинаров ;
- ✓ участие в Business Connection Wall ;
- ✓ информация в карте выставки – форуме ;
- ✓ съемка видео-репортажа со стенда компании-экспонента ;
- ✓ Программа :
Профессиональный посетитель.

800 евро

29 сентября – 01 октября

Форма участия в бизнес – форуме B2B Ехро для нерезидент - участника

B2B
EXPO 2016

«B2B Standart»

- ✓ online регистрация;
- ✓ бейдж посетителя B2B;
- ✓ карта выставки;
- ✓ доступ к презентациям;
- ✓ участие в бесплатном семинаре.

БЕСПЛАТНО

«B2B Business»

- ✓ online регистрация;
- ✓ бейдж посетителя B2B;
- ✓ карта выставки;
- ✓ доступ к презентациям;
- ✓ участие в двух платных семинарах;
- ✓ личная консультация у эксперта;
- ✓ промо - пакеты от участников;
- ✓ Business Networking Event;
- ✓ лотерея;
- ✓ Business Connection Wall.

50 евро

«B2B Premium»

- ✓ online регистрация;
- ✓ бейдж посетителя B2B;
- ✓ карта выставки;
- ✓ личная консультация у эксперта;
- ✓ участие в платных семинарах;
- ✓ промо-пакеты от участников;
- ✓ Business Networking Event;
- ✓ лотерея;
- ✓ Business Connection Wall;
- ✓ электронная версия семинара;
- ✓ участие в мероприятиях бизнес-кафе;
- ✓ подарок

100 евро

29 сентября – 01 октября

ЧТО ДАЕТ УЧАСТИЕ В B2B EXPO

B2B
EXPO 2016



- Заявить о себе целевой аудитории как об успешной компании;
- Создать имидж своей фирмы и имидж бренда;
- Повысить узнаваемость бренда;
- Выступить в качестве компании-эксперта;
- Расширить клиентскую базу данных;
- Повысить лояльность клиентов, обновить контакты с бывшими заказчиками;
- Развить сотрудничество, поиск представителей, определить возможных агентов и дистрибьюторов;
- Привлечь интерес со стороны СМИ, активизировать рекламную кампанию, контакты со СМИ ;
- Получить окупаемости вложенных в участие средств.





MOLDΣXPO
INTERNATIONAL EXHIBITION CENTER

**GROW UP
YOUR BUSINESS**

B2B

business to business

EXPO 2016

NETWORKING



Ministerul Economiei
al Republicii Moldova

Parteneri:



тренинги и видеокурсы
BIZNES
процветайте и преуспевайте

BIZZ

K15
КЛУБ МОЛОДЫХ БИЗНЕСМЕНОВ


evendaTM
International Business Trainings

JCI 

**НЕ УПУСТИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ
ЧАСТЬЮ ГЛАВНОГО БИЗНЕС
МЕРОПРИЯТИЯ 2016 ГОДА**





М.В.Ц. "MOLDEXPO"

Ул.гиочеилор 1, MD-2008, Кишинев , Молдова

Руководитель проекта:

Наталья ИВАНОВ

Tel./Fax: : (+373 22) 810-407, 810-408, 810-405

E-mail: ivanov@moldexpo.md

www.b2bexpo.moldexpo.md