

B2B Expo

**Expoziție-forum internațională,
ediția a IV-a.**

Unica expoziție-forum de afaceri, care reunește diferite
platforme și resurse pentru proprietarii de afaceri și
manageri.



29 septembrie – 01 octombrie

B2B
EXPO 2016

B2B EXPO ÎN CIFRE

- 1156 m² - spațiu de expozițional;
- 3 zile de Business Networking;
- 24 ore de muncă intensivă;
- circa 50 participanți;
- peste 3000 participanți la programul de afaceri.



29 septembrie – 01 octombrie



AUDITORIUL EXPOZIȚIEI B2B EXPO EXPO 2016

- ✓ Reprezentanții mediului de afaceri;
- ✓ Investitori;
- ✓ Directori generali;
- ✓ Event manageri;
- ✓ Manageri pe vânzări;



- ✓ Reprezentanții structurilor de stat;
- ✓ Antreprenorii începători;
- ✓ Marketologi;
- ✓ Manageri PR și publicitari.



29 septembrie – 01 octombrie

B2B
EXPO 2016

FORMATUL EXPOZIȚIEI-FORUM

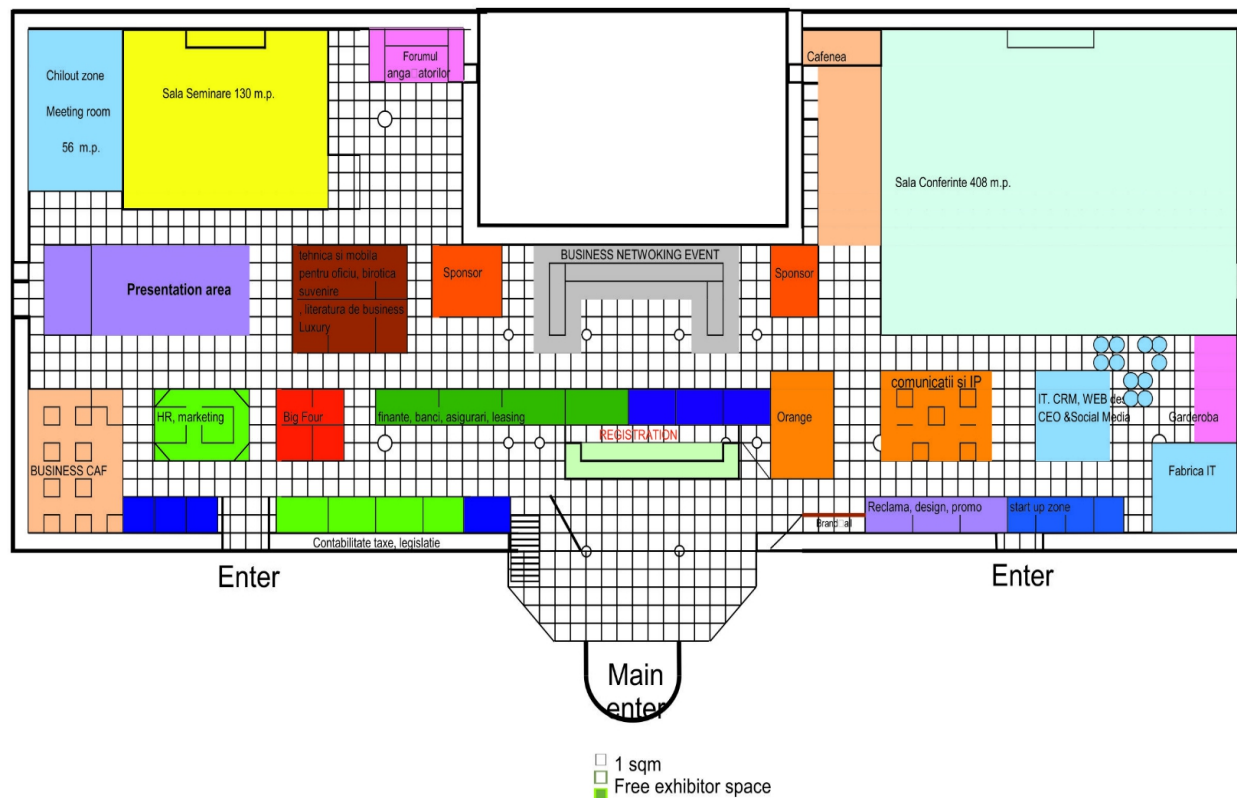
Forum:

- *Coaching&Consulting* - convertirea cunoștințelor în soluții pentru afaceri;
- *Expoziția* - companii de top care oferă diverse servicii pentru afaceri;
- *Evenimente interactive*
 - Business-Networking Event ;
 - Prezentări;
 - Matchmaking;
 - Promovare.



29 septembrie – 01 octombrie

Locul desfășurării – pavilionul central



- 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, suvenire, literatura de business, Luxury
- Reclama, design, promo,
- Parteneri

29 septembrie – 01 octombrie

B2B
EXPO 2016

PROGRAM DE AFACERI

1. Conferințe;
2. Prezentări;
3. Seminare;
4. Business Networking Event;
5. Business Café.



29 septembrie – 01 octombrie

PROGRAM DE AFACERI

B2B
EXPO 2016

Conferințe

29.09.2016

11:00 -18:00

«Cum să participi eficient la expoziție»

Speaker: Nicolai CARASEOV
(Russia)



30.09.2016

10:00 — 14:00

«Știința supraviețuirii în afaceri și viață»

Speaker: David WEBER
(S.U.A.)

14:30 — 18:30

«Secretele managementului de succes sau cum să crești profiturile având resurse limitate»

Speaker: Irina NARCEMAȘVILI (Russia)



01.10.2016

10:00 — 13:00

«On-line sau ai pierdut»

Speaker: Vladimir MARINOVICI (Russia)

13:30 — 15:30

«Principiul “Pîlnia vânzărilor”: modelul AIDA»

Speaker: Max ȘÎȘCHIN (Russia)

16:00 — 18:00

«Logistica: economisim sau optimizăm»

Speaker: Gheorghii MELNIKOV (Russia)



29 septembrie – 01 octombrie
PROGRAM DE AFACERI
Seminare

B2B
EXPO 2016

29.09.2016

12:00 -13:30

«Modele de afaceri și specialitățile viitorului».

Speaker: Veaceslav KUNEV

12:00 -14:00 (sala 2)

«Seminat-prezentare a programelor de instruire a centrului de formare antreprenorială».

Organizator: Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova

14:00 — 15:30

«Comunicarea eficientă: cum să vinzi un produs, nu să-l impui».

Speaker: Vladimir SIMIN

16:00 — 18:00

«15 erori grave în managementul vânzărilor».

Speaker: Alina ANDRIUȚĂ

30.09.2016

09:00 — 13:00

«Noi oportunități de internaționalizare Rețeaua EEN și oportunități B2B în țară și peste hotare».

Organizator: Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova

14:00 — 15:30

«Emoțiile în vânzări și negocieri».

Speaker: Ludmila SEMINA

16:00 — 18:00

«3 instrumente de bază în promovarea unui business»

Speaker: Olga ȚAPORDEI

01.10.2016

10:00 — 12:00

«Cum găsim mai mulți clienți în afaceri. Tehnici cu rezultat».

Speaker: Alexandru BORDEA



29 septembrie – 01 octombrie
PROGRAM DE AFACERI



Prezentări

Prezentarea ofertelor speciale ale companiilor unui public interesat de acest produs.

29.09.2016

12:00-14:00

Tema: «Seminar - prezentare a programelor de instruire a Centrului de formare antreprenorială».

Organizator: Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova

15:00-17:00

« Prezentarea companiilor ce prestează servicii și produse de promovare».

30.09.2016

12:00-14:00

Tema: «Servicii financiare, contabile, pentru afaceri».

15:00-17:00

«Servicii de consulting, training».

01.10.2016

12:00-14:00

«Servicii pentru IMM».

15:00-17:00

«Servicii IT».





29 septembrie – 01 octombrie

Program de afaceri

Business Networking Event

B2B
EXPO 2016

Program de stabilire a contactelor de afaceri, este o platforma de a face cunoștință și schimb de contacte - o oportunitate unică pentru contacte directe cu oamenii de afaceri.

29.09.2016

11:30 – 12:30

«B.N.E. » în zona B.N.E.

13:00 - 14:30

«B.N.E.» sala de conferințe

14:30 - 15:30

«B.N.E. » în zona B.N.E.

16:00 - 17:00

«B.N.E. » în zona B.N.E.

30.09.2016

10:00 – 13:00

«B.N.E.» în zona B.N.E.

12:00 – 13:00

«B.N.E.» sala de conferințe

13:00 – 15:00

«B.N.E.» în zona B.N.E.

15:00 – 18:00

«B.N.E.» în zona B.N.E.

01.10.2016

11:00 - 12:00

«B.N.E.» în zona B.N.E.

12:30 – 14:00

«B.N.E.» în zona B.N.E.

16:00

Tombola

17:00 – 18:00

«B.N.E.» în zona B.N.E.



29 septembrie – 01 octombrie

B2B
EXPO 2016

Business Connection Wall

Este un perete împărțit pe domenii tematice, în care agenții economici își plasează oferta specială, iar companiile cointerestate anexează cartea sa de vizită. Este simplu, eficient și distractiv. La sfârșitul zilei, compania care oferă sau care este în căutarea unui anumit produs va avea o mulțime de contact reale, care ar putea deveni parteneri sau clienți.

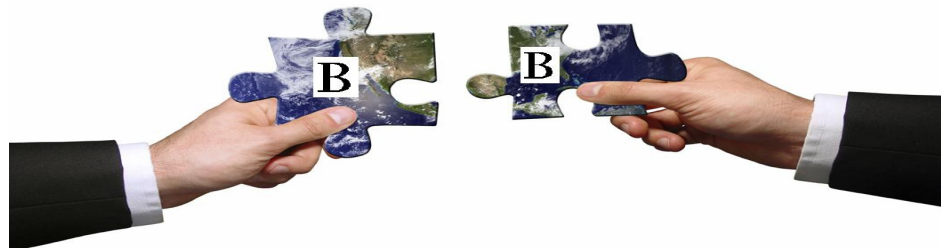


29 septembrie – 01 octombrie

Tematicile expoziției:

1. Servicii consulting (contabilitate, audit, juridice, HR, marketing);
2. Servicii financiare, asigurări, leasing și bănci;
3. IP telefonie și comunicații;
4. Reclama, design și promovare;
5. Tehnologii informaționale, Web design, CEO & Social Media, CRM;
6. Totul pentru oficii (tehnică, mobilier, literatură, birotică, chirie oficiu);
7. Zona Start-up.

B2B
EXPO 2016



29 septembrie – 01 octombrie

B2B
EXPO 2016

Posibilități de participare



❖ **Rezident**
(cu loc de lucru)

❖ **Nerezident**
(fără loc de lucru)



29 septembrie – 01 octombrie



Formele de participare la Business - Forum B2B Expo pentru participantul rezident

«B2B Standart»

- ✓ Spațiul de lucru în zona tematică;
- ✓ Informație în harta expoziției - forum;
- ✓ Promovarea pe rețelele sociale .

350 Euro

«B2B Business»

- ✓ Spațiul de lucru în zona tematică;
- ✓ Informație în harta expoziției - forum;
- ✓ Promovarea pe rețelele sociale;
- ✓ Participarea în B.N.E. tematic;
- ✓ Prezentare tematică proprie;
- ✓ Plasarea ofertei pe Business Connection Wall;
- ✓ Participarea la orice seminar.

450 Euro

«B2B Premium»

- ✓ Spațiul de lucru în zona tematică;
- ✓ Promovarea pe rețelele sociale;
- ✓ Participarea la B.N.E. tematic;
- ✓ Prezentare tematică proprie;
- ✓ Participarea la orice seminar;
- ✓ Plasarea ofertei pe Business Connection Wall ;
- ✓ Informație în harta expoziției - forum;
- ✓ Video-reportaj la standul expozantului;
- ✓ Participarea în programul: Vizitatorul profesionist.

800 Euro

29 septembrie – 01 octombrie

**Forma de participare la Business -
Forum B2B Expo pentru participantul
nerezident**

B2B
EXPO 2016

«B2B Standart»

- ✓ Înregistrare on-line;
- ✓ Ecuson de vizitator B2B;
- ✓ Harta expoziției;
- ✓ Acces la prezentări;
- ✓ Participare la seminarele gratuite.

GRATIS

«B2B Business»

- ✓ Înregistrare on-line;
- ✓ Ecuson de vizitator B2B;
- ✓ Harta expoziției;
- ✓ Acces la prezentări;
- ✓ Participare la 2 seminare cu plată;
- ✓ Consultații individuale la experții din cadrul expoziției;
- ✓ Case-ul participantului;
- ✓ Participare la B.N.E. tematic;
- ✓ Plasarea ofertei pe Business Connection Wall;
- ✓ Tombolă.

50 Euro

«B2B Premium»

- ✓ Înregistrare on-line;
- ✓ Ecuson de vizitator B2B;
- ✓ Harta expoziției;
- ✓ Consultații individuale la experții din cadrul expoziției;
- ✓ Participare la oricare seminar (gratuit sau cu plată);
- ✓ Case-ul participantului;
- ✓ Participare la B.N.E. tematic;
- ✓ Tombolă;
- ✓ Plasarea ofertei pe Business Connection Wall;
- ✓ Versiunea electronică a seminarelor;
- ✓ Cadouri de la sponsori.

100 Euro

29 septembrie – 01 octombrie

B2B
EXPO 2016



AVANTAJELE PARTICIPĂRII LA B2B EXPO

- Afirmarea față de publicul țintă ca o companie de succes.
- Crearea imaginii companiei și a imaginii brandului.
- Mărirea recunoașterii brandului.
- Prezentarea companiei în calitate de expert în domeniu.
- Extinderea bazei de date.
- Creșterea loialității clienților, reînnoirea contactelor cu foștii contractori.
- Dezvoltarea colaborării, căutarea reprezentanților, determinarea posibilităților agenți și distribuitori.
- Atragerea interesului Mass-media, activizarea campaniei de reclamă, stabilirea contactelor cu Mass-media.
- Obținerea coeficientului înalt de răscumpărare a mijloacelor investite în participare.



NU RATAȚI ȘANSA DE A FACE PARTE LA
CEL MAI IMPORTANT EVENIMENT DE
AFACERI AL ANULUI 2016



29 SEPTEMBRIE - 1 OCTOMBRIE

**GROW UP
YOUR BUSINESS**

B2B

business to business

EXPO 2016

Ediția a IV-a

NETWORKING

C.I.E "MOLDEXPO"
str. Chioceilor 1, MD-2008, Chișinău, Moldova

Conducător de proiect:

Natalia IVANOV

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

E-mail: ivanov@moldexpo.md

www.b2bexpo.moldexpo.md

Parteneri:



ТРЕНИНГИ И ВИДЕОКУРСЫ
BIZNES
процветайте и преуспевайте

BIZZ

KMB
КЛУБ МОЛОДЫХ БИЗНЕСМЕНОВ


euendaTM
International Business Trainings

JCI 

