

# CONNECT @ CWIEME 参会指南： 参展商企业管理员

阅读所需时间: 4分钟

介绍一种在柏林 CWIEME 展会上更高效地与工程、采购和研发买家会面的方式! Connect @ CWIEME 为您的展台带来更多更相关的人流, 最大限度地提高您的投资回报率。

## 参展商参加该计划可以:

- 通过邀请工程、采购和研发买家来访, 获得有价值的销售线索。与现有客户企业内的新老买家接触, 寻找未来的合作方式。
- 基于对参加柏林 CWIEME 展会的工程、采购和研发决策者的详细了解, 包括他们的采购需求和兴趣, 规划柏林 CWIEME 展会。
- 推广解决方案、发布新产品, 并向合格的买家发布公告。
- 查看有意访问其展台的工程、采购和研发决策者的详细资料, 以便能更好地为各买家的来访做好准备。

具体操作如下: 您将在展会前使用我们简单易用的技术, 获取有关工程、采购和研发买家的详细信息, 与应该了解您的合格买家取得联系, 与买家分享有关贵企业的信息, 并为会见计划访问贵企业展台的买家做好准备。这是帮助您在柏林 CWIEME 展会上吸引投资并推动业务取得最大成功的最高效方式。

## Connect @ CWIEME 为您提供:

1. 展前获取成千上万合格的工程、采购和研发买家的详细资料, 让您知道谁会来参加展会。
2. 能够为无数买家提供他们为什么应该访问您的柏林 CWIEME 展台的具体理由, 以及您能如何帮助他们企业。
3. 提高在工程、采购和研发买家中的知名度, 他们将在展前获得贵企业的详细参展商资料 (包括产品范围、目标地区、产品发布公告等), 以便将贵企业添加到他们的个人展台访问日程中。
4. 获取所有已将您添加到日程中的工程、采购和研发买家的详细资料, 以便您为他们访问您的展台做好准备并直接洽谈业务!
5. 所有访问者均可通过 CWIEME 应用程序查看您的详细资料。

作为企业管理员, 您可以为贵企业完成 Connect @ CWIEME 任务。下表汇总了您需要完成的事项, 以及具体的时间节点。不用担心, 我们将通过提醒帮助您完成每一步。如果您没有收到电子邮件, 请检查垃圾邮件 (发件人: [donotreply.cwiemb24@eventpt.com](mailto:donotreply.cwiemb24@eventpt.com)), 然后通过 [connect@cwimeevents.com](mailto:connect@cwimeevents.com) 告知我们。

需要完成的事项		用时	我们发送电子邮件的时间		截止日期	
1	填写参展商资料并发布公告	30-45 分钟	4月2日, 星期二	上午9点, 欧洲中部夏令时间	4月19日, 星期五	下午6点, 欧洲中部夏令时间
2	为买家提供访问贵企业展台的理由	60-90 分钟	4月22日, 星期一	上午9点, 欧洲中部夏令时间	4月26日, 星期五	下午6点, 欧洲中部夏令时间
	买家将参展商添加到日程中	-	4月29日, 星期一	上午9点, 欧洲中部夏令时间	5月9日, 星期四 (柏林 CWIEME 展会结束前)	-
3	接收将您添加到日程的买家名单	-	5月10日, 星期五	上午9点, 欧洲中部夏令时间	5月10日, 星期五	-
4	参加柏林 CWIEME 展会!	-	5月14日, 星期二	-	5月16日, 星期四	-

### 4月2日- 4月19日

#### 填写参展商资料

(用时 30-45 分钟)

可在以下设备上进行操作:



台式电脑



CWIEME 展会  
手机应用程序

从欧洲中部夏令时间 4 月 2 日星期二开始填写参展商资料,并在 4 月 19 日星期五下午 6:00 截止时间前完成。

- 介绍一下贵企业。您的参展商资料将帮助工程、采购和研发买家决定是否有兴趣访问您在柏林 CWIEME 展会上的展台。您可以分享公司信息、提供的产品、服务地区、产品发布公告等所有买家需要了解的信息。
  - 您可以在资料中上传图片,帮助买家进一步了解您的品牌和提供的解决方案。
  - 立刻准备!您可以上传:
    1. **公司徽标**(文件类型:jpg、jpeg、png;文件不超过 50 KB)
    2. **上传 1 张主要资料图片**(文件类型:jpg、jpeg、png;建议最小分辨率 600 x 300;文件不超过 2 MB。建议高宽比为 2:1 或 3:2,也接受其他比例)。
    3. **明星产品广告牌**——最多可上传 3 张最能代表贵企业产品风格或范围的照片。这些图片将以轮播方式显示在您的资料中。(文件类型:jpg、jpeg、png;建议最小分辨率 600 x 300;文件不超过 2 MB。建议高宽比为 2:1 或 3:2,也接受其他比例)。
    4. **宣传册**——最多可上传 3 份公司宣传册(文件类型:pdf;文件不超过 5 MB)。
- 请告诉我们每天有多少团队成员可以在贵企业展台与买家见面。买家将您添加到他们的日程时,他们能看到“高峰”和“非高峰”时间段(根据您的团队的繁忙程度以及有多少买家已将您添加到他们的日程中判断您何时较繁忙或较空闲),以帮助其决定何时到访。
- **考虑发布公告**:告诉成千上万的工程、采购和研发买家贵企业的重要资讯,包括新产品、服务地区、产能、新合作伙伴关系,以及您在 2024 年柏林 CWIEME 展会上首次发布的任何其他值得关注的资讯。您可以提供公告摘要(不超过 300 字),并分享任何相关网站链接,如新闻稿或博客文章。

如果您错过了 4 月 19 日的截止日期,仍可在展会前填写参展商资料,并在填写完参展商资料后被添加到买家日程中。

### 4月22日- 4月26日

#### 为买家提供访问贵企业展台的理由

(用时 60-90 分钟)

可在以下设备上进行操作:



台式电脑



CWIEME 展会  
手机应用程序

1. 是时候告诉成千上万的工程、采购和研发买家为什么要访问您的展台了。

- 从欧洲中部夏令时间 4 月 22 日星期一开始,到 4 月 26 日星期五下午 6:00 结束。
- 除了向买家提供您填写的详细参展商资料外,您现在还可以告诉他们为什么应该访问您在 CWIEME 的展台。
  - 例如,告诉他们如何从与贵企业的合作中获益,比如贵企业如何帮助他们找到更好的产品解决方案,以及贵企业已经与哪些其他类似企业合作过。
- 您可以向**每一位您希望访问贵企业展台的人士**提供来访理由(没有限制)——他们会在将参展商添加到日程时看到您的理由。
- 为了帮助您做出决定,您可以查看每个买家的概要和详细资料(点击 )。
- 使用 **Filters(筛选条件)**、**Predefined Lists(预定义名单)**和 **Search(搜索)**为贵企业找到最感兴趣的买家。
- 不要等到最后时刻才联系买家!借助 **Bookmarks(书签)**和 **Saved Lists(保存的名单)**等工具,您可以先开始选择,稍后再按需敲定最终名单。

2. 您还可以更新每天有多少团队成员可以在您的展台工作。

如果您错过了 4 月 26 日星期五的截止日期,您仍然可以在展会前为买家提供访问贵企业展台的理由。但是,由于买家将从 4 月 29 日星期一开始安排日程,可能无法查看在截止日期后提供的理由。

### 4月29日- 5月9日

买家将参展商添加到日程中

### 5月10日

接收将您添加到日程的买家的详细资料

可在以下设备上进行操作：



台式电脑



CWIEME 展会  
手机应用程序

成千上万的工程师、采购和研发买家正在查看参展商资料，并将参展商添加到他们的日程中，要求访问这些参展商的展台。

- 在柏林 CWIEME 展会期间和之后，买家仍可看到您的参展商资料，以便他们继续使用该资料为其公司寻找合适的产品和解决方案。

从 **5月10日星期五**起，企业管理员将可以查看已将您添加到日程中的所有买家的详细资料，以便贵企业为他们前来展台做好准备。您还将获得各到访人员预计何时访问贵企业展台的信息，以便您做好准备，直接洽谈业务！

• **您应该：**

- 查看谁将您添加到了他们的日程中，确定您要优先考虑的买家，并为他们的来访做好准备，包括与预期将在贵企业展台工作的团队成员分享相关信息。请注意：您无需通过平台主动将访问任务分配给同事。
- 买家将您添加到他们的日程中，并不代表他们一定会在那个时间段到场。柏林 CWIEME 展会会有很多看点和活动，有些买家可能会迟到、重新安排访问时间或在其他时间访问您的展台，恕不另行通知。