

# LINEE GUIDA CONNECT @ CWIEME: AMMINISTRATORI DELLE AZIENDE ESPOSITRICI

4 minuti di lettura

Ti presentiamo il modo migliore per incontrare i buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S a CWIEME Berlin! Connect @ CWIEME è in grado di generare un'affluenza maggiore e più qualificata presso il tuo stand aumentando la redditività del tuo investimento nella partecipazione al salone.

## In qualità di espositore potrai aderire al programma per:

- Generare lead qualificati invitando i buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S a visitare il tuo stand. Coinvolgere acquirenti nuovi ed esistenti nel tuo attuale bacino di clientela per identificare future modalità di collaborazione.
- Pianificare il salone CWIEME Berlin sulla base di una conoscenza molto dettagliata dei Decision Maker dei settori Engineering, Procurement e R&S che parteciperanno all'evento, tenendo conto delle loro esigenze e delle loro preferenze di acquisto.
- Promuovere soluzioni, lanciare nuovi prodotti e presentare annunci a gruppi di buyer qualificati.
- Visualizzare i profili dettagliati dei Decision Maker dei settori Engineering, Procurement e R&S che intendono visitare il tuo stand, consentendoti di prepararti al meglio per la visita di ciascun buyer.

Ecco come funziona: prima dell'evento, grazie alla nostra tecnologia semplice e facile da usare, potrai ottenere informazioni dettagliate sui buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S, raggiungere acquirenti qualificati ai quali desideri far conoscere la tua offerta, condividere informazioni sulla tua azienda e prepararti a incontrare chi ha intenzione di visitare il tuo stand. Si tratta senza dubbio del modo più semplice ed efficiente per sostenere il tuo investimento al salone CWIEME Berlin e trarre il massimo beneficio per la tua attività.

## Connect @ CWIEME ti offre:

1. **Accesso pre-evento ai profili dettagliati** di migliaia di buyer qualificati dei settori Engineering, Procurement e R&S in modo da sapere chi parteciperà all'evento.
2. Possibilità far sapere a un numero illimitato di buyer quali sono le **argomentazioni specifiche per le quali dovrebbero visitare il tuo stand al salone CWIEME Berlin** e in che modo potrai **contribuire alla crescita della loro azienda**.
3. **Maggiore visibilità presso i buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S**, che avranno accesso pre-evento al tuo profilo dettagliato in qualità di espositore (includere le gamme di prodotti, le aree geografiche target, gli annunci di lancio dei prodotti, ecc.) in modo che possano aggiungere la tua azienda al loro programma personale di visita.
4. **Accesso ai profili dettagliati di tutti i buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S che hanno aggiunto la tua azienda ai loro programmi di visita**, per prepararti a cogliere ogni opportunità di business!
5. Possibilità per **tutti i visitatori dell'evento di visualizzare il tuo profilo dettagliato tramite l'app CWIEME**.

In qualità di amministratore, potrai completare le attività Connect @ CWIEME per la tua azienda. Qui ti spieghiamo che cosa devi fare e quando lo devi fare. Non ti devi preoccupare: ti aiuteremo in ogni fase del percorso con e-mail, istruzioni e promemoria. Se non ricevi le nostre e-mail (dall'indirizzo [donotreply.cwiemeb24@eventpt.com](mailto:donotreply.cwiemeb24@eventpt.com)), controlla la casella spam ed eventualmente informaci scrivendo all'indirizzo [connect@cwiemeevents.com](mailto:connect@cwiemeevents.com).

COSA DEVI FARE		OCCORRONO	TI INVIEREMO UN'E-MAIL IL GIORNO		LA TUA SCADENZA È	
1	Completare il tuo profilo espositore e diffondere i tuoi annunci	30-45 minuti	Martedì 2 aprile	9:00 CEST	Venerdì 19 aprile	18:00 CEST
2	Fornisci ai buyer le argomentazioni per visitare il tuo stand	60-90 minuti	Lunedì 22 aprile	9:00 CEST	Venerdì 26 aprile	18:00 CEST
	I buyer aggiungono gli espositori al loro programma di visita	-	Lunedì 29 aprile	9:00 CEST	Martedì 9 maggio (e fino al termine del salone CWIEME Berlin)	-
3	Ricevere l'elenco dei buyer che ti hanno aggiunto al loro programma di visita	-	Venerdì 10 maggio	9:00 CEST	Venerdì 10 maggio	-
4	Partecipare a CWIEME Berlin!	-	Martedì 14 maggio	-	Giovedì 16 maggio	-

## 2-19 aprile

### Completa il profilo espositore

(30-45 minuti)

Puoi farlo mediante:



Computer



App mobile  
CWIEME

Crea il tuo profilo espositore **martedì 2 aprile** e completalo entro **venerdì 19 aprile ore 18:00 CEST**.

- **Raccontaci della tua azienda. Il tuo profilo espositore aiuterà i buyer del settore Engineering, Procurement e R&S a decidere se sono interessati a visitare il tuo stand a CWIEME Berlin.**

Puoi condividere informazioni sulla tua azienda, sui prodotti che offri, le aree geografiche in cui operi, gli annunci di lancio dei prodotti e altro ancora: in altre parole, tutte le informazioni che i buyer devono conoscere.

- Puoi caricare immagini sul tuo profilo per aiutare i buyer a comprendere meglio il tuo marchio e le soluzioni che offri.
- Preparati subito! Potrai caricare:
  1. **Logo aziendale** (estensioni accettate: jpg, jpeg, png; dim. max. file 50 KB)
  2. **1 immagine principale profilo** (estensioni accettate: jpg, jpeg, png; risoluzione min. consigliata 600 x 300; dim. max. file 2 MB. Proporzioni consigliate 2:1 o 3:2, altre proporzioni accettate)
  3. **Hero Billboard** - Carica fino a 3 immagini che rappresentano al meglio lo stile dei prodotti o le gamme offerte dalla tua azienda. Le immagini verranno visualizzate nel tuo Profilo in modalità "carousel". (estensioni accettate: jpg, jpeg, png; risoluzione min. consigliata 600 x 300; dim. max. file 2 MB. Proporzioni consigliate 2:1 o 3:2, altre proporzioni accettate)
  4. **Brochure** - Carica fino a 3 brochure aziendali (estensioni accettate: pdf; dim. max file 5 MB).
- Indicaci quanti membri del team avrai a disposizione ogni giorno per incontrare i buyer presso il tuo stand. Nel momento in cui ti aggiungono ai loro programmi di visita, per decidere il momento più opportuno gli acquirenti potranno visualizzare gli orari "di punta" e "non di punta" (ovverosia quando più o meno occupato, in base alla disponibilità del tuo team e quanti buyer ti hanno già aggiunto ai loro programmi).
- **Prendi in considerazione la possibilità di creare un annuncio:** comunica a migliaia di buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S le tue grandi novità, inclusi nuovi prodotti, aree geografiche in cui operi, capacità, nuove partnership e qualsiasi altra informazione degna di nota che presenterai per la prima volta al salone CWIEME Berlin 2024. Puoi pubblicare un riepilogo dell'annuncio (massimo 300 caratteri) e condividere qualsiasi collegamento a un sito Web rilevante, ad esempio a un comunicato stampa o un post sul blog.

Se non rispetti la scadenza del 19 aprile, puoi comunque completare il tuo profilo espositore fino al giorno della fiera ed essere aggiunto al programma dei buyer una volta completato il tuo profilo espositore.

## 22-26 aprile

### Fornisci ai buyer le argomentazioni per visitare il tuo stand

(60-90 minuti)

Puoi farlo mediante:




Computer



App mobile  
CWIEME

1. **È giunto il momento di spiegare a migliaia di buyer del settore Engineering, Procurement e R&S perché dovrebbero visitare il tuo stand.**

- Inizia **lunedì 22 aprile** e completa la descrizione entro **venerdì 26 aprile ore 18:00 CEST**.
- Oltre a fornire ai buyer il profilo dettagliato espositore che hai già completato, ora puoi spiegare loro perché dovrebbero visitare il tuo stand a CWIEME.
  - Puoi mostrare come trarre vantaggio dalla collaborazione con la tua azienda, trovare soluzioni migliori per i loro prodotti e portare l'esempio di altre organizzazioni simili con le quali lavori già.
- Puoi rivolgerti a tutti quelli che **desiderano visitare il tuo stand (senza limiti)**. Le tue argomentazioni saranno visibili quando aggiungeranno gli espositori al loro programma di visita.
- Per aiutarti a decidere, puoi visualizzare sia un riepilogo, sia un profilo dettagliato (facendo clic su  per ogni buyer).
- Puoi utilizzare **filtri, elenchi predefiniti** e funzioni di **ricerca** per identificare i buyer più interessanti per la tua azienda.
- Non attendere l'ultimo minuto per contattare i buyer! Grazie a strumenti come i **segnalibri** e gli **elenchi salvati**, puoi iniziare, interromperti e ricominciare quando vuoi.

2. **Puoi anche determinare quanti membri del team avrai a disposizione giorno per giorno presso il tuo stand.**

Se non rispetti la scadenza di venerdì 26 aprile, puoi comunque fornire ai buyer le argomentazioni giuste per visitare il tuo stand fino al giorno dell'evento. Tuttavia, dato che i buyer inizieranno a elaborare i propri programmi di visita a partire da lunedì 29 aprile, le argomentazioni fornite dopo la scadenza potrebbero non essere visualizzate.

**29 apr – 9 mag**  
I buyer aggiungono  
gli espositori al loro  
programma di visita

**10 maggio**  
Ricevi l'elenco dei  
buyer che hanno  
aggiunto la tua  
azienda al loro  
programma di visita

Puoi farlo mediante:



Computer



App mobile  
CWIEME

Migliaia di buyer dei settori Engineering, Procurement e R&S visualizzeranno i profili degli espositori e aggiungeranno aziende ai loro programmi di visita chiedendo di poter visitare i relativi stand.

- Il tuo profilo espositore rimarrà visibile ai buyer sia durante, sia dopo il salone CWIEME Berlin, per consentire loro di continuare a utilizzarlo e trovare i prodotti e le soluzioni giuste per le loro aziende.

Da **venerdì 10 maggio in poi**, gli amministratori potranno visualizzare i profili dettagliati di tutti i buyer che hanno aggiunto la tua azienda al loro programma di visita, in modo che tu ti possa preparare ad accoglierli presso il tuo stand. Riceverai anche informazioni sulla fascia oraria nella quale ciascun visitatore intenderà visitare il tuo stand, per prepararti a cogliere ogni opportunità di business!

- **Da parte tua dovrai:**
  - Controllare chi ti ha aggiunto al suo programma e identificare gli acquirenti a cui vuoi dare la priorità e prepararti per la loro visita, inclusa la condivisione di informazioni rilevanti con i membri del team che saranno presenti al tuo stand. N.B.: Non è necessario assegnare attivamente le visite ai tuoi colleghi tramite la piattaforma.
  - L'aggiunta della tua azienda al programma di visita di un buyer non rappresenta un impegno definitivo ad essere presenti in quella precisa fascia oraria. C'è così tanto da vedere e da fare al salone CWIEME Berlin che alcuni buyer arriveranno in ritardo, riprogrammeranno le loro visite o si presenteranno al tuo stand in un altro momento senza preavviso.