

LIGNES DIRECTRICES RELATIVES À CONNECT @ CWIEME : ADMINISTRATEURS DES ENTREPRISES DES EXPOSANTS

Temps de lecture : 4 minutes

Une meilleure façon de rencontrer les acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD au salon CWIEME Berlin ! Connect @ CWIEME permet d'augmenter le nombre de visiteurs sur votre stand et d'optimiser le retour sur investissement de l'événement.

Les exposants participent au programme pour :

- générer des prospects qualifiés en invitant les acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD à les rencontrer. Nouer des contacts avec les acheteurs existants et de nouveaux prospects au sein des entreprises clientes actuelles afin de trouver des moyens de collaborer à l'avenir.
- s'organiser pour le salon CWIEME Berlin en ayant une vision très détaillée des décideurs dans les secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD qui y participeront, notamment leurs besoins et intérêts en matière d'approvisionnement.
- promouvoir des solutions, lancer de nouveaux produits et communiquer auprès de groupes d'acheteurs qualifiés.
- consulter les profils détaillés des décideurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD qui ont l'intention de se rendre sur leur stand, ce qui leur permet de mieux préparer le rendez-vous avec chaque acheteur.

Voici comment cela fonctionne : vous utiliserez notre technologie simple et conviviale avant le salon afin d'obtenir des informations détaillées sur les acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD, de contacter les acheteurs qualifiés qui devraient vous connaître, de partager des informations sur votre entreprise avec les acheteurs et de vous préparer à rencontrer les personnes qui prévoient de venir sur votre stand. C'est vraiment le moyen le plus efficace de tirer parti de votre investissement au salon CWIEME Berlin et d'assurer la pleine réussite de votre entreprise.

Les avantages de Connect @ CWIEME :

1. **Un accès, avant le salon, aux profils détaillés** de milliers d'acheteurs qualifiés des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD pour vous permettre de savoir qui assiste à l'événement.
2. La possibilité de donner à un nombre illimité d'acheteurs **des raisons spécifiques de vous rencontrer sur votre stand au salon CWIEME Berlin** et de leur expliquer en quoi vous pouvez **aider leur entreprise**.
3. **Une visibilité accrue auprès des acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD** qui auront accès, avant le salon, à votre profil d'exposant détaillé (y compris vos gammes de produits, les zones géographiques que vous visez, les communications concernant le lancement de produits, etc.) afin qu'ils puissent ajouter votre entreprise à leur programme personnel de rendez-vous sur les stands.
4. **Un accès aux profils détaillés de tous les acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD qui vous ont ajouté à leur programme**, afin que vous puissiez préparer votre rencontre avec eux sur votre stand et entrer directement dans le vif du sujet !
5. La possibilité pour **tous les visiteurs du salon de consulter votre profil détaillé sur l'application CWIEME**.

La possibilité pour tous les visiteurs du salon de consulter votre profil détaillé sur l'application CWIEME.

Voici la marche à suivre et le calendrier. Ne vous inquiétez pas, nous vous aiderons à chaque étape du processus en vous envoyant des rappels. Si un courriel ne vous parvient pas, vérifiez le dossier des messages indésirables (message provenant de : donotreply.cwiemeb24@eventpt.com), puis informez-nous-en à l'adresse suivante : connect@cwimeevents.com.

MARCHE À SUIVRE		DURÉE	DATE D'ENVOI DU COURRIEL		DATE LIMITE	
1	Remplir votre profil d'exposant et communiquer	30 à 45 min	mardi 2 avril	9 h (heure de Berlin)	vendredi 19 avril	18 h (heure de Berlin)
2	Indiquer aux acheteurs les raisons pour lesquelles ils doivent vous rencontrer sur votre stand	60 à 90 min	lundi 22 avril	9 h (heure de Berlin)	vendredi 26 avril	18 h (heure de Berlin)
	Les acheteurs ajoutent des exposants à leur programme	-	lundi 29 avril	9 h (heure de Berlin)	jeudi 9 mai (et jusqu'à la fin du salon CWIEME Berlin)	-
3	Recevoir la liste des acheteurs qui vous ont ajouté à leur programme	-	vendredi 10 mai	9 h (heure de Berlin)	vendredi 10 mai	-
4	Assister au salon CWIEME Berlin !	-	mardi 14 mai	-	jeudi 16 mai	-

Du 2 au 19 avril

Remplir votre profil d'exposant

(prend 30 à 45 minutes)

Vous pouvez effectuer cette opération sur :



un ordinateur



l'application mobile
CWIEME

Commencez à remplir votre profil d'exposant le **mardi 2 avril** et terminez-le avant la **date limite du vendredi 19 avril à 18h (heure de Berlin)**.

- **Parlez-nous de votre entreprise.** Votre profil d'exposant aidera les acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD à décider s'ils souhaitent vous rencontrer sur votre stand du salon CWIEME Berlin. Vous pouvez partager, entre autres, des informations sur votre entreprise, les produits que vous proposez, les zones géographiques que vous couvrez, les communications concernant le lancement de produits, toutes les informations que les acheteurs ont besoin de connaître.
 - Vous pouvez télécharger des images sur votre profil pour aider les acheteurs à mieux comprendre votre marque et les solutions que vous proposez.
 - Préparez-vous dès à présent ! Vous pourrez télécharger les éléments suivants :
 1. **Le logo de votre entreprise** (types de fichiers : jpg, jpeg, png ; taille maximale du fichier : 50 Ko)
 2. **Télécharger une image principale pour votre profil** (types de fichiers : jpg, jpeg, png ; résolution minimale recommandée : 600 x 300 ; taille maximale du fichier : 2 Mo. Rapport largeur / hauteur recommandé : 2:1 ou 3:2, autres rapports acceptés)
 3. **Tableau des héros** : téléchargez jusqu'à trois images qui représentent le mieux le type de produits ou de gammes que votre entreprise propose. Les images s'afficheront dans votre profil sous forme de « carrousel ». (types de fichiers : jpg, jpeg, png ; résolution minimale recommandée : 600 x 300 ; taille maximale du fichier : 2 Mo. Rapport largeur / hauteur recommandé : 2:1 ou 3:2, autres rapports acceptés)
 4. **Brochures** : téléchargez jusqu'à trois brochures de votre entreprise (type de fichier : pdf ; taille maximale du fichier : 5 Mo).
- Indiquez-nous le nombre de membres de votre équipe qui seront disponibles chaque jour pour rencontrer les acheteurs sur votre stand. Les acheteurs verront les heures de pointe et les heures creuses (les moments où vous êtes plus ou moins occupé, en fonction de la disponibilité de votre équipe et du nombre d'acheteurs qui vous ont déjà ajouté à leur programme) lorsqu'ils vous ajouteront à leur programme, afin de les aider à décider quand ils vous rencontreront.
- **Envisagez d'effectuer une communication** : Communiquez vos informations importantes à des milliers d'acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD, notamment concernant vos nouveaux produits, les zones géographiques que vous couvrez, les capacités dont vous disposez, les nouveaux partenariats que vous avez conclus et toute autre information digne d'intérêt que vous publiez pour la première fois à l'occasion du salon CWIEME Berlin 2024. Vous pouvez fournir un résumé de la communication (300 caractères maximum) et partager le lien d'un site web pertinent, tel qu'un communiqué de presse ou un article de blog.

Si vous ne respectez pas la date limite du 19 avril, vous pouvez toujours remplir votre profil d'exposant jusqu'au début du salon et être ajouté aux programmes des acheteurs une fois que vous l'aurez rempli.

Du 22 au 26 avril

Indiquer aux acheteurs les raisons pour lesquelles ils doivent vous rencontrer sur votre stand

(prend 60 à 90 minutes)

Vous pouvez effectuer cette opération sur :




un ordinateur



l'application mobile
CWIEME

1. Il est temps d'expliquer aux milliers d'acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD les raisons pour lesquelles ils devraient se rendre sur votre stand.

- Commencez à remplir votre profil le **lundi 22 avril** et terminez-le avant le **vendredi 26 avril à 18h (heure de Berlin)**.
- En plus de proposer aux acheteurs le profil détaillé que vous avez déjà rempli, vous pouvez à présent leur exposer les raisons pour lesquelles ils devraient se rendre sur votre stand du salon CWIEME.
 - Par exemple, indiquez-leur en quoi une collaboration avec vous peut leur être bénéfique, expliquez-leur comment vous pouvez les aider à trouver de meilleures solutions pour leurs produits et dressez-la liste des entreprises concurrentes avec lesquelles vous travaillez déjà.
- Vous pouvez indiquer une raison à **toutes les personnes que vous souhaitez recevoir sur votre stand (il n'existe aucune limite)**. Ces personnes verront les raisons que vous avancez lors de l'ajout d'exposants à leur programme.
- Pour vous aider à prendre une décision, vous pouvez afficher un résumé ainsi qu'un profil détaillé (cliquez sur ) pour chaque acheteur.
- Utilisez **les filtres, les listes prédéfinies** et la fonction de **recherche** pour trouver les acheteurs les plus intéressants pour votre entreprise.
- N'attendez pas le dernier moment pour prendre contact avec les acheteurs ! Grâce à des outils comme les **signets** et les **listes enregistrées**, vous pouvez commencer à choisir des personnes et terminer votre choix ultérieurement, si nécessaire.

2. Vous pouvez également actualiser le nombre de membres de votre équipe qui seront disponibles sur votre stand chaque jour.

Si vous ne respectez pas la date limite du vendredi 26 avril, vous pouvez toujours indiquer aux acheteurs les raisons pour lesquelles ils doivent vous rencontrer sur votre stand, jusqu'au début du salon. Toutefois, étant donné que les acheteurs commenceront à préparer leur programme à partir du lundi 29 avril, ils risquent de ne pas consulter les raisons communiquées après la date limite.

Du 29 avril au 9 mai

Les acheteurs ajoutent
des exposants à leur
programme

10 mai

Recevez les profils
détaillés des
acheteurs qui vous
ont ajouté à leur
programme

Vous pouvez effectuer
cette opération sur :



un ordinateur



l'application
mobile
CWIEME

Des milliers d'acheteurs des secteurs de l'ingénierie, des achats et de la RD consultent les profils des exposants et les demandes de rendez-vous sur les stands au fur et à mesure qu'ils ajoutent des entreprises à leur programme.

- Votre profil d'exposant restera visible pour les acheteurs pendant le salon CWIEME Berlin et après, afin qu'ils puissent continuer à l'utiliser pour trouver les produits et les solutions adaptés à leurs entreprises.

À partir du **vendredi 10 mai**, les administrateurs d'entreprises pourront consulter les profils détaillés de tous les acheteurs qui les ont ajoutés à leur programme, ce qui permet à votre entreprise de préparer les rendez-vous sur son stand. Vous aurez également accès à des informations sur le moment auquel chaque visiteur a l'intention de se rendre sur votre stand, ce qui vous permettra de vous préparer et d'entrer directement dans le vif du sujet !

• Vous devez :

- examiner qui vous a ajouté à son programme et identifier les acheteurs que vous souhaitez privilégier et préparer leur rendez-vous, notamment en partageant les informations pertinentes avec les membres de votre équipe qui seront présents sur votre stand. Il convient de noter qu'il n'est pas nécessaire que vous attribuez activement les rendez-vous à vos collègues par l'intermédiaire de la plateforme.
- Le fait que les acheteurs vous ajoutent à leur programme ne constitue pas un engagement définitif de leur présence à cet horaire précis. Il y a tellement de choses à voir et à faire au salon CWIEME Berlin que certains acheteurs seront en retard, reporteront leur visite ou se rendront sur votre stand à un autre moment sans vous prévenir.

QUELQUES PRÉCISIONS : Notre liste d'acheteurs est confidentielle et ne doit pas être 1) partagée avec qui que ce soit, 2) téléchargée ou 3) utilisée d'une autre manière que celle que nous avons décrite. En ce qui concerne les informations que vous recevez au moyen de Connect @ CWIEME, vous ne pouvez pas solliciter les acheteurs en dehors de l'événement, d'une autre manière que celle que nous autorisons. Si vous enfreignez cette disposition, vous risquez d'être exclu de toute participation ultérieure et d'être banni des programmes à venir. Ne supposez pas que les acheteurs qui vous ajoutent à leur programme souhaitent vous rencontrer en dehors du salon CWIEME.