

Nuestra misión su Beneficio



Gracias a las bolsas de contactos **b2fair**, el networking entre hombres de negocios nunca fue tan fácil.

Acompañamos a las empresas en los mercados internacionales y les garantizamos un servicio de asistencia / asesoramiento profesional:

- consulta individual totalmente adaptada a sus exigencias personales;
- informaciones valiosas sobre contactos potenciales antes del salón;
- organización de sus entrevistas de negocios individuales respondiendo a sus necesidades y deseos específicos;
- condiciones-marco óptimas para:
 - generar nuevos contactos de negocios altamente cualificados
 - celebrar un máximo de 12 entrevistas diarias
 - entablar nuevas relaciones comerciales que pueden desembocar en acuerdos de cooperación potenciales
 - asegurar una transferencia de conocimientos lograda tanto a nivel internacional como interregional.

b2fair - una red potente

En colaboración con la red de ayuda a las empresas «Enterprise Europe Network», con la Comisión Europea y con numerosas organizaciones profesionales que defienden los intereses económicos de las PYMES en el día a día europeo, y más allá, organizamos anualmente una gran cantidad de bolsas de contactos **b2fair**.

Bien arraigados en los mercados internacionales, los presentes salones profesionales y reuniones de *clusters* forman parte integrante de nuestro programa de actuación anual:

- AMB, GLOBAL CONNECT & R+T en Stuttgart, Alemania
- CONTACT – Foro de la Empresa en Luxemburgo
- ELMIA Subcontractor en Jönköping, Suecia
- HANNOVER MESSE en Hanóver, Alemania
- LFE / BICT – Business • International • Cooperation • Trade en Lieja, Bélgica
- MSV & WOODTEC en Brno, República Checa
- ÖKOENDUSTRIA en Budapest, Hungría
- POLEKO en Poznan, Polonia
- Diversas reuniones de *clusters* (come2graz, etc.)
- y numerosos congresos (Conferencia sobre la Carta europea de la pequeñas empresas, Congreso EUROCHAMBRES, ...).

Su acceso directo a los negocios internacionales

b2fair Management Board

Cámara de Comercio del Gran Ducado de Luxemburgo
Sra. Sabrina SAGRAMOLA
E-mail: sabrina.sagramola@cc.lu

Cámara de Artesanía de la Región de Stuttgart Handwerk International Baden-Württemberg
Sr. Jürgen SCHÄFER
E-mail: js@handwerk-international.de

Sus puntos de contacto **b2fair** personales están a su disposición para cualquier información complementaria.

- **Cámara de Comercio del Gran Ducado de Luxemburgo Enterprise Europe Network-Luxemburgo**
7, rue Alcide de Gasperi
L - 2981 Luxemburgo
Tel.: +352 42 39 39 371 / 377
Fax: +352 43 83 26
E-mail: b2fair@cc.lu
Personas de contacto: Sr. Niels DICKENS / Sra. Sabrina AKSIL
- **Handwerk International Baden-Württemberg Enterprise Europe Network Baden-Württemberg**
Heilbronner Str. 43
D - 70191 Stuttgart
Tel.: +49 711 1657 - 213 / 525
Fax: +49 711 1657 - 827
E-mail: info@handwerk-international.de
Personas de contacto: Sra. Sandra STEGMEIER / Sr. Michael RÖSSLER
- **Oficina b2fair Berlín**
Apartado de correos: 14 15 49
D - 10149 Berlín
Tel.: +49 160 90 58 75 99
E-mail: office@b2fair.com
Persona de contacto: Sra. Katrin RUH



www.b2fair.com



International **Business** Cooperation



International **Cluster** Cooperation

b2fair



Global Business **4** success

Las bolsas de cooperación en ferias internacionales: una multitud de ventajas para garantizar su éxito en los mercados extranjeros:

- Cartera de nuevos socios, clientes y proveedores
- Diálogos de negocios fructíferos en un mínimo plazo de tiempo y de dinero
- Contactos cualificados con resultados impresionantes
- Intercambios de experiencias eficaces





before

b2fair: un concepto original en el camino hacia el éxito

En un contexto de globalización y competitividad creciente en los mercados, es conveniente para las PYMES participar en intercambios de negocios internacionales y procurar aumentar sus cuotas de mercado. Las ferias y salones profesionales, así como las bolsas de contactos, constituyen una excelente herramienta para encontrar socios potenciales en los mercados extranjeros.

Las bolsas de contactos b2fair son unas plataformas de cooperación profesional que cuyo objeto es permitir a las empresas acceder a nuevos mercados, así como entablar relaciones de negocios duraderas, todo ello gracias a unos contactos de calidad y a medida, minuciosamente preparados previamente.

Como marca registrada a escala internacional, el concepto b2fair combina las ventajas de estas dos formas de desarrollo de mercado, ofreciendo así a las empresas participantes la posibilidad de rentabilizar plenamente estos dos instrumentos para explotar nuevas oportunidades de mercado, encontrar socios con los que cooperar potencialmente e intercambiar experiencias profesionales a escala internacional.

Paso a paso hasta encontrar el socio ideal para su negocio

ANTES: Mucho antes de la celebración de la bolsa de contactos, su participación en b2fair atraerá la máxima atención, antes incluso de empezar sus entrevistas de negocios.

- **Verificación:** *Business scan* con el fin de evaluar la preparación y la capacidad de su empresa para acceder a los mercados internacionales.
- **Análisis previo:** estudie minuciosamente el contenido de su perfil de cooperación con vistas a encontrar los socios de negocios adecuados.
- **Planificación minuciosa de sus entrevistas de negocios personalizadas:** introduzca su perfil de empresa y las entrevistas que desea en el catálogo *online*.
- **Entrevistas de negocios de una manera muy sencilla:** seleccione los socios de contacto que le interesen en el catálogo *online* y concierte sus entrevistas de negocios individuales sin perder más tiempo que el de un simple clic.



during



DURANTE: Durante la bolsa de contactos su participación se convierte en el punto central

Partiendo de las entrevistas concertadas online, nos hacemos cargo de la coordinación de su **planning de entrevistas individual** durante la bolsa de contactos. La actualización diaria de su agenda permite organizar entrevistas adicionales a corto plazo. Gracias a un **planning** de entrevistas de negocios cuidadosamente elaborado previamente, b2fair le garantiza la eficacia de sus entrevistas. De esta forma, verá optimizada su presencia en las bolsas de contactos o en las reuniones de *clusters*.

Comprender y ser comprendido: Saber responder con precisión a las expectativas de sus interlocutores es la clave del éxito en cualquier entrevista de cooperación. En este sentido, los participantes en b2fair pueden disponer de un servicio de interpretación en caso de necesidad.

Un servicio que le escucha en todo momento: El equipo de b2fair está a su entera disposición para proporcionarle cualquier información complementaria y cualquier ayuda que necesite a lo largo del evento de *matchmaking*.



after

DESPUÉS: Después del evento de *matchmaking*, corone su participación con éxito.

Servicio de seguimiento: incluso después del evento, podrá acceder al catálogo b2fair *online* desde el sitio Web para que pueda seguir estableciendo contactos de negocios hasta después de concluido el evento.

Disfrute en todo momento de la red de socios b2fair representada por organizaciones profesionales de apoyo en más de 40 países:

- Acciones de *coaching* y módulos de formación que le ayudan a entablar y materializar sus relaciones de negocios internacionales;
- Mediación de contactos de negocios suplementarios utilizando, nuestra base de datos virtual *online* (www.b2fair24.com);
- Transmisión de información práctica sobre futuros eventos b2fair.



Participantes, gastos y prestaciones

Visitantes... disfrute de la posibilidad de concertar y celebrar entrevistas de negocios suplementarias con otros visitantes y expositores en el stand de información b2fair.

Expositores... disfrute de la doble ventaja de recibir a sus interlocutores directamente en su propio stand.

Un gran servicio a un precio pequeño:

Los gastos de participación varían de un evento a otro y dependen del organizador de la bolsa de contactos b2fair. En general, como visitante o expositor, la inscripción asciende a una cantidad única de entre 100 € y 250 € (IVA no incluido).

Un servicio «todo incluido» a la carta:

Nuestra amplia gama de servicios simplifica considerablemente su participación en las bolsas de cooperación internacionales b2fair: reserva de hotel, traslado en autobús, servicio de interpretación, servicio de restauración, eventos de networking, veladas, etc.

En cada evento, el equipo de b2fair pone a su disposición una oferta limitada de habitaciones de hotel. Los participantes pueden organizar directamente el desplazamiento o aprovechar la asistencia ofrecida por organizaciones asociadas locales / nacionales.