

J. Como Desenvolver um Programa de Hosted Buyers

Sinopse

Hoje em dia o principal desafio que se depara para uma organização de feiras é sem dúvida a capacidade que tem para captar visitantes.

No entanto, quantidade não é sinónimo de qualidade, sendo por essa razão que a preocupação com a qualificação do visitante, a forma de os atrair à sua feira e sobretudo oferecer-lhes as soluções que necessitam, o mais importante.

Neste workshop irá ter a oportunidade de conhecer as ferramentas necessárias para captar visitantes principalmente através da criação de um programa de *Hosted Buyers* de forma a conseguir ter os *Opinion Leaders* e principais compradores na sua feira.

Dirigido a: Directores de Marketing, Comunicação, Comercial, Responsáveis por programas de atenção ao visitante e operações.

Número de horas: 4/6 Horas

Número máximo de participantes: (a definir)

Tipo de Workshop: Teórico/Prático

The image shows a detailed information sheet for the AIBTM Hosted Buyer Program. It is divided into several sections:

- Be the STAR of the show.** Explains what AIBTM is, its mission, and the benefits of being a Hosted Buyer.
- Be an AIBTM Hosted Buyer.** Lists the benefits of being a Hosted Buyer, such as priority appointments, networking opportunities, and complimentary travel.
- Who do I do best?** Lists the types of professionals who would benefit most from the program, including sales, marketing, and procurement.
- How does the appointment system work?** Describes the process of applying, being selected, and attending the show.
- Apply Today!** Provides contact information for the AIBTM Hosted Buyer Team.
- 99% of Hosted Buyers were satisfied that EBEM 2009 met their commercial objectives.** A testimonial from a past participant.
- AIBTM Team Contacts** and **Exhibitors'** information.

Mais Informações:

Av. João Crisóstomo
Nº 30 5º Andar
1050-127 Lisboa
Portugal

Tel.: (351) 213 303 768
Fax: (351) 210 160 869

geral@newevents.com.pt

www.newevents.com.pt