

## ARTICOLO DI PUNTOSICURO

Anno 16 - numero 3360 di giovedì 17 luglio 2014

### **Vitamina per il tuo marketing low cost a partire da 790 ?**

*PUBBLIREDAZIONALE-Trenitalia, Fiat, Benetton, Ferrarelle, Samsung Italia, Swatch, Hilti Italia, Banca Carige, Ecare, Tecnocasa, Leroy Merlin e altre 3000 aziende hanno visitato ExpoTraining ed ExpoLavoro&Sicurezza, e hanno incontrato i nostri espositori.*

Per incontrarle direttamente in modo autonomo, **quanti sforzi** dovrete fare? Sarete ricevuti?

In buona sostanza il **contatto con le direzioni del personale e con chi decide sull'acquisto dei servizi** è tecnicamente complesso, richiede tempo e costi.

Sbagliare questo approccio può generare una serie di **implicazioni con forti ricadute negative** tra cui :

- Aumento dei costi di marketing
- Mancata fatturazione
- Pochi clienti

Per tali ragioni **ExpoTraining** ed **Expolavoro&Sicurezza**, la fiera della formazione e del lavoro, vuole affiancare e facilitare i contatti con i decisori aziendali per:

- Ottenere una rosa di clienti qualificati e pre-selezionati;
- Ridurre il tempo di scouting per la ricerca di nuovi clienti di formazione
- Sviluppare reti per essere più incisivi sul mercato

Partecipare alla fiera attraverso diversi pacchetti **permette di:**

- Risparmiare tempo
- Avere un ventaglio di soluzioni
- Conoscere nuovi clienti di formazione già selezionati per categorie

**Direttori del personale, della formazione, commerciali, amministratori delegati, responsabili sulla sicurezza, ufficio acquisti sono i nostri primi interlocutori, e ci chiedono di aiutarli a fare una prima selezione di potenziali fornitori nella scelta dei loro acquisti.**

Ecco una serie di attività che sono disponibili

#### **IL MATCHING**

ExpoTraining Matching è il cuore pulsante di ExpoTraining, che si è attivata nella ricerca e pianificazione di incontri con le direzioni del personale di aziende che intendono acquistare i servizi per la formazione.

#### **LA PIAZZA EXPOTRAINING - FORMULA LOW COST**

Approfitta dell'offerta low cost per garantire la tua presenza durante la manifestazione con la **Piazza ExpoTraining** dove potrai esporre per:

- Incentivare le motivazioni all'acquisto e cedere ad un pubblico sconosciuto.

- Ottenere un rapporto costo/contatto molto contenuto riuscire a suscitare l'interesse di possibili clienti.
- Sviluppare l'immagine dell'azienda e iniziare trattative
- Ampliare la rete di partnership e confrontarsi con la concorrenza
- Sondare l'accettazione di nuovi prodotti e creare le premesse per ottenere in seguito contratti.

### **GRAND PRIX DELLA FORMAZIONE**

Dimostra di essere il NUMERO UNO ? Partecipa al Gran Prix della Formazione di ExpoTraining 2014

Il Gran Prix è il riconoscimento che viene attribuito dalla giuria per i migliori progetti di qualificazione delle risorse umane e consente di utilizzare per un anno il logo **Primo Classificato Gran Prix della Formazione Expotraining 2014.**

Dimostra al tuo mercato che **sei affidabile** e partecipa al premio!

### **DIMOSTRA LA TUA COMPETENZA - ORGANIZZA UN WORKSHOP IN FIERA**

Organizzare un convegno o un workshop permette di:

- spiegare come funziona il prodotto o servizio e dimostrare le soluzioni promosse dall'espositore
- portare dei case history e far toccare con mano le vostre soluzioni
- Incontrare nuovi clienti

#### **Questa formula consente di:**

- utilizzare sale a partire da 20 persone
- inserire il proprio workshop nel programma della manifestazione
- beneficiare della visibilità dei media di ExpoTraining

#### **Per informazioni:**

Segreteria organizzativa:

tel. 02.80509656

mail: [segreteria@expotraining.it](mailto:segreteria@expotraining.it)

web: [www.expotraining.it](http://www.expotraining.it) e [www.expolavoroesicurezza.it](http://www.expolavoroesicurezza.it)

---

**[www.puntosicuro.it](http://www.puntosicuro.it)**