

EPLA 2011: zgłoś się szybciej – maksymalizuj korzyści

Marketing targowy, lub mówiąc prościej – obecność firmy na targach to bardzo istotny element promocji i rozwijania kontaktów handlowych w nowoczesnym biznesie. Obecność na profesjonalnie przygotowanych targach to doskonała okazja do rozwoju firmy lub (w zależności od założonych celów) ugruntowania jej pozycji na rynku. Planowanie wystąpienia na targach to jednak poważne przedsięwzięcie logistyczne, oraz inwestycja finansowa. Co zrobić, aby inwestycja taka przyniosła jak największe zyski? Odpowiedź wydawać może się na pozór banalna – minimalizując koszty przy jednoczesnej maksymalizacji korzyści.

To na pozór tylko oczywiste stwierdzenie automatycznie nasuwa jednakże pytanie – jak to zrobić? Jedną z odpowiedzi jest z pewnością oferta Targów Tworzyw Sztucznych i Gumy EPLA 2011.

W dniach 22-24 marca 2011 roku na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich odbędzie się trzecia edycja targów przeznaczonych dla branży tworzyw sztucznych i gumy. Na terenie największego i najnowocześniejszego ośrodka wystawienniczego w Polsce zaprezentowane zostaną nowoczesne technologie i rozwiązania związane z surowcami, maszynami, narzędziami i urządzeniami do produkcją z tworzyw sztucznych i gumy, jak również - w ramach specjalnego salonu – oferta wtryskowi do wynajęcia.

Nadrzędną ideą targów EPLA jest stworzenie biznesowej platformy komunikacyjnej, która ułatwi pogłębienie wiedzy i kontakt z nowymi, profesjonalnymi klientami, przyczyniając się tym samym do rozwoju firmy i całej branży. Oferta targów EPLA została zatem przygotowana tak, aby odpowiadać na potrzeby zarówno liderów rynku tworzyw, jak i mniejszych przedsiębiorstw, dla których targi są najlepszą okazją do rozwinięcia swojej działalności. Ogromnym atutem tego typu podejścia jest też zróżnicowana oferta, którą zobaczyć będą mogli zwiedzający odwiedzający te targi.

Poza standardową opcją zakupu powierzchni niezabudowanej (czyli obrazowo, zakupu miejsca na którym można postawić stoisko według własnego projektu) przygotowana została również oferta specjalna. Jest to możliwość zakupu pakietu: powierzchni zabudowanej ze standardowym wyposażeniem. Oferta ta pozwala zminimalizować wysiłek logistyczny związany z przygotowaniem ekspozycji – wystawca zamawiający tego typu pakiet przyjeżdża na w pełni przygotowane stoisko.

Warto zgłosić się jak najszybciej! W terminie zgłoszeń do 21 stycznia 2011 roku Międzynarodowe Targi Poznańskie przygotowały specjalną ofertę cenową. Korzystając ze wspomnianej oferty specjalnej, koszt stoiska z pełnym wyposażeniem zamknąć może się już w kwocie 2 240 złotych netto.

Szybciej warto zgłosić się także z innych powodów. Promocja firmy prezentującej swoją ofertę na targach zaczyna się tak naprawdę w momencie przesłania zgłoszenia - a więc im szybciej tym lepiej. Tym bardziej, że dodatkowa promocja nie wiąże się dodatkowymi kosztami. Jest to promocja firmy i prezentowanej przez niej nowości na stronie internetowej targów EPLA, a także – co nawet istotniejsze – na łamach profesjonalnej prasy i portali branżowych, patronujących targom ELPA 2011.

Niezależnie od wielkości firmy, kluczowa dla sukcesu targów jest obecność profesjonalnych zwiedzających. Wcześniejsze zgłoszenie się na targi pozwala z wyprzedzeniem zaprosić do odwiedzenia stoiska, dzięki puli bezpłatnych zaproszeń dla kluczowych klientów firmy. Profesjoniści, a więc osoby podejmujące kluczowe decyzje w firmach produkcyjnych, handlowych i usługowych, ściśle związanych z branżą będą mieli okazję zapoznać się z nowościami rynkowymi, jak również poszerzyć swoją wiedzę, którą podczas konferencji towarzyszących targom dzielić będą się polskie i europejskie autorytety.

Sukces na targach to składowa kilku elementów. Wynikająca z wieloletniego doświadczenia Międzynarodowych Targów Poznańskich oferta targów EPLA jest odpowiedzią na pytanie, jak taki sukces osiągnąć.

Szczegóły oferty targów EPLA 2011 dostępne są na stronie internetowej www.epla.pl