

1. BADISCHER WIRTSCHAFTSTAG



TERMIN: 07. Mai 2008 Offenburg

D I E E I N L A D U N G

W o s i c h d i e A k t i v s t e n t r e f f e n :

DIE ZIELE DES 1. BADISCHEN WIRTSCHAFTSTAGES

1. NEUE, WIRKUNGSVOLLE Verbindungen zwischen Premium-Unternehmen und Premium-Unternehmer-innen der Region zu knüpfen.
2. Das Auftragspotential der Region für IHR Unternehmen auszuschöpfen und Sie schnell weiter besser bekannt zu machen.
3. Unternehmen zusammenführen, die sich gegenseitig außerordentlich nützen können und sich sonst nie treffen würden.
4. NEUE DIREKTE Beziehungen ins Elsass und in die Nordschweiz knüpfen.
5. Proaktives, gezieltes Kontakten potenter Kunden und Lieferpartner statt zufälligem Aufeinandertreffen.
6. Neue Kontakte aufbauen - VOR Ihren Mitbewerbern

DER SINN DES 1. BADISCHEN WIRTSCHAFTSTAGES

1. Die Premium-Unternehmen der Region haben Leitfunktionen. Ihre Ausstrahlung soll andere Unternehmen ermutigen, selbst auf Erfolgskurs zu gehen.
2. Erfolgreichen Unternehmern bleibt i.d.R. wenig Zeit, neue interessante Unternehmen der Region zu kontaktieren – hier schafft der 1. Badische Wirtschaftstag neue Chancen.
3. Forciertes Kennenlernen und intensives Kommunizieren jenseits von Visitenkartenparties und aufwändigen Messen schaffen greifbare Erkenntnisse über die gegenseitigen win-win Voraussetzungen.
4. Dadurch schnelle Herstellung eines nützlichen Netzwerks entlang des Rheins von Basel über Straßburg bis Karlsruhe
5. Gezielter Branchenmix für belastbare, nachhaltige Kontaktchancen!

JE MEHR SIE TUN, DESTO BESSER FÜR SIE:

Wer miterlebt hat, wie sich manches Messestand-Personal verhält, der wird den „sportlichen“ Aspekt verstehen, den wir mit diesen Teilnahme-Bedingungen erzielen wollen: Ausstellen darf, wer diese Punkte erfüllen will (alle näheren Informationen direkt durch uns !):

1. **Sie mieten einen Präsentationsstand**
bestehend aus 1 Präsentationstisch ca. 150 x 50 cm UND anteilig
1 runden Besprechungstisch in der REIFF-Medienlounge, Offenburg € 1.500
2. **Minderpreis 1 auf diese Standmiete:**
Sie stellen sich und / oder Ihr Unternehmen 4 min lang im Interview vor € - 100
3. **Minderpreis 2 auf diese Standmiete:**
Sie bringen mind. 100 Visitenkarten und Informationen (Flyer, Muster,
Prospekte, Mappen....) über Ihr Unternehmen mit € - 100
4. **Minderpreis 3 auf diese Standmiete:**
Sie erhalten von ClassComm kostenlos für Sie 5 Eintrittskarten à 69 €,
die Sie an Ihre wichtigsten Geschäftsfreund adressieren. Versand
ebenfalls kostenlos durch ClassComm € - 100
5. **Minderpreis 4 auf diese Standmiete:**
Sie besuchen mindestens 10 andere Aussteller und holen sich deren
Visitenkarten € - 100
6. **Minderpreis 5 auf diese Standmiete:**
Sie kontaktieren jede am 7.Mai 2008 neu gewonnene Adresse innerhalb
14 Tagen € - 100
7. **Minderpreis 6 auf diese Standmiete:**
Sie akzeptieren und nutzen einen kostenlosen Einkaufsgutschein von
ClassComm im Wert von 100 €, gültig bei jedem anderen Teilnehmer-
Unternehmen und bei Ihnen selbst (erklären wir Ihnen gerne!) € - 100
8. **Minderpreis 7 auf diese Standmiete:**
Sie werben im Kollektiv 1. Badischer Wirtschaftstag im inside-B-Wirt-
schaftsmagazin nach Ihrem Gutdünken € - 100

Resümee:

= Sie werden einen äußerst intensiven Tag erleben, pro-aktiven Austausch betreiben und mehr Unternehmen und UnternehmerInnen kennenlernen als an irgendeinem anderen Tag zuvor!

Interessant:

Sie können auch einen großen Stand bis 100 qm im Freigelände belegen oder einen der 2 separaten Präsentationsräume mit 16 oder 19 qm. Mehr darüber gerne auf Anfrage!

Buchen Sie jetzt. Denn:

- 1) Die Ersten werden die Besten sein = die besten Plätze haben!
- 2) Die Ersten sparen bares Geld durch Frühbucherrabatte - ab Januar wird es teurer!



CLASSCOMM GbR

KUNDENBESCHAFFUNG.de

Fritz-Rinderspacherstr. 19 \diamond 77933 Lahr

Tel. 07821/990648 \diamond Fax 07821/991426

www.badischerwirtschaftstag.de

www.kundenbeschaffung.de

www.classcomm.de

info@classcomm.de