

Przemysłowe Biuro Matrymonialne czyli magia spotkań przy stolikach

Za każdym razem gdy zbliżają się [Targi Kooperacji Przemysłowej SUBCONTRACTING](#) (4-7.06.2019) i znów zbieram się do organizacji spotkań matchmakingowych [SUBCONTRACTING MEETINGS](#) pojawiają się nierozłącznie dwie myśli: Super, znów to poczucie spełnienia, gdy uda się skojarzyć oferty i potrzeby kolejnych firm. Z drugiej strony mam jednak cały czas w głowie, że angażuję całkiem sporą grupę biznesmenów na kilkugodzinne bieganie między spotkaniami przy kilkudziesięciu numerowanych stolikach. A tak serio, to co sprawia, że kolejny raz poważni, zabiegani handlowcy i inżynierowie efektywnie wykorzystują udział w spotkaniach kooperacyjnych?

1. Bez kota w worku czyli wiem z kim się spotkam

[Rejestracja na spotkania](#) wymusza określenie rodzaju branży oraz opisanie prezentowanej oferty lub uściślenia czego jako kupcy oczekujemy od potencjalnych podwykonawców. Dzięki temu możliwe jest efektywne filtrowanie rejestracji [w wyszukiwarce](#) i przeglądanie już tylko profili firm wyraźnie zawężonych do oczekiwanego zakresu

2. Jemy oczami czyli widoczni i rozpoznawalni

Dobra wizytówka firmy to podstawa. Swoją firmę opisujemy podczas rejestracji w dwóch miejscach – jako ogólne informacje o firmie i jako profil kooperacyjny. I to właśnie [tytuł profilu kooperacyjnego najlepiej sprzedaje](#) – dlaczego? – bo to pierwsze co obok nazwy naszej firmy widzą pozostali uczestnicy spotkań. Wygodne dla firm, które mają kilka rodzajów usług – cięcie, spawanie, lakierowanie – dla każdej z nich można założyć osobny profil i tym sposobem zwiększyć rozpoznawalność firmy i skuteczność dobru potencjalnych partnerów.

3. Szanujemy nawzajem swój czas czyli brak nieefektywnych spotkań

Przy wyborze partnerów do spotkań można albo samemu być gospodarzem spotkania i kogoś zaprosić, albo też można być gościem reagującym na czyjeś zaproszenie. Nie ma jednak obowiązku odwiedzania stolików wszystkich osób, które nas zaprosiły. Jeszcze przed targami można zweryfikować swoje zaproszenia, grzecznie odmówić tym, z którymi nie ma ochoty się spotkać. System oferuje możliwość poinformowania o przyczynie odmowy udziału w spotkaniu.

4. Elastyczny harmonogram czyli dopasujemy spotkania do Twoich możliwości

Czas na spotkania to dwa środkowe dni targów czyli 5-6.06.2019 w godz. 11.00-16.00. Każdego dnia mamy 10 półgodzinnych setów na rozmowy. Trzeba jednak zachować umiar i rozsądek ☺. Proponuję nie więcej niż 9 spotkań dziennie. Co ważne, jeśli przed przygotowaniem harmonogramu będę wiedziała, że dany uczestnik przyjeżdża później lub musi wyjechać wcześniej to specjalnie dopasuję indywidualny grafik.

5. Po co te stoliki, gdy są stoiska

Targi to wiele firm i ofert w jednym miejscu i czasie. I wielu kupców. Ale czasami nawet poważny kupiec ze znanej firmy może nie dostać się do handlowca z obleganego profesjonalistami stoiska. Poza tym specjalna sala do rozmów z oddalonymi od siebie stolikami daje komfortowe warunki wstępnej negocjacji potencjalnej umowy, zdala od postronnych uszu i spojrzeń

6. Zadowoleni uczestnicy wracają

- Internet nie zawsze w stu procentach przedstawia co dany kooperant chce nam zaproponować. Czasem są to przekłamania, a czasem niedomówienia. Subcontracting daje nam możliwość spotkania się twarzą w twarz z daną firmą, przedyskutowanie kwestii, które nas interesują i zpoznanie się z ludźmi"

[\(Joanna Aleksandrowicz, Ruuki Polska\)](#)

7. Wiemy jak!

Z roku na rok wzrasta ilość zadowolonych uczestników. W zeszłym roku odbyło się aż **287 spotkań** wśród **100 uczestników** z **12 krajów**. Nasze wydarzenie doceniono w rankingu najlepszych imprez organizowanych przez Enterprise Europe Network. Znaleźliśmy się w gronie 7 wyróżnionych spośród ponad 300 imprez organizowanych rocznie. Uznanie zdobyła niesamowicie wysoka aktywność naszych uczestników, którzy potrafią efektywnie korzystać ze spotkań.

8. Randka podstawą związku i wspólnego biznesu

Uwielbiam ten stały rytm i „taniec” spotkań. Rejestracja, odebranie białdy, przejście do stolika, uściski dłoni, wymiana wizytówek, oczekiwanie na potencjalnego partnera, ożywiona rozmowa i przejście do kolejnych potencjalnych partnerów przy innym stoliku. Przy każdym kolejnym spotkaniu chwila niepokoju jak przed randką – czy partner się pojawi. Ale to właśnie takie **#PrawdziweSpotkania** rozpoczynają wiele długoletnich umów o współpracę.

ZAREJESTRUJ SIĘ - https://subcontracting-meetings-2019.b2match.io
--

Jeśli pojawią się jakieś pytania dotyczące udziału w spotkaniach chęć na nie odpowiem, bo łączenie ludzkich potrzeb to moja pasja.

Barbara Kamińska

Koordynator Spotkań Kooperacyjnych

+48 / 61 869 22 42, 691 031 381, e-mail: barbara.kaminska@grupamtp.pl

<https://subcontracting-meetings-2019.b2match.io>

www.subcontracting.pl