

FIT4International :

La valeur ajoutée de la pratique du business networking international pour optimiser votre participation aux salons professionnels à l'étranger !

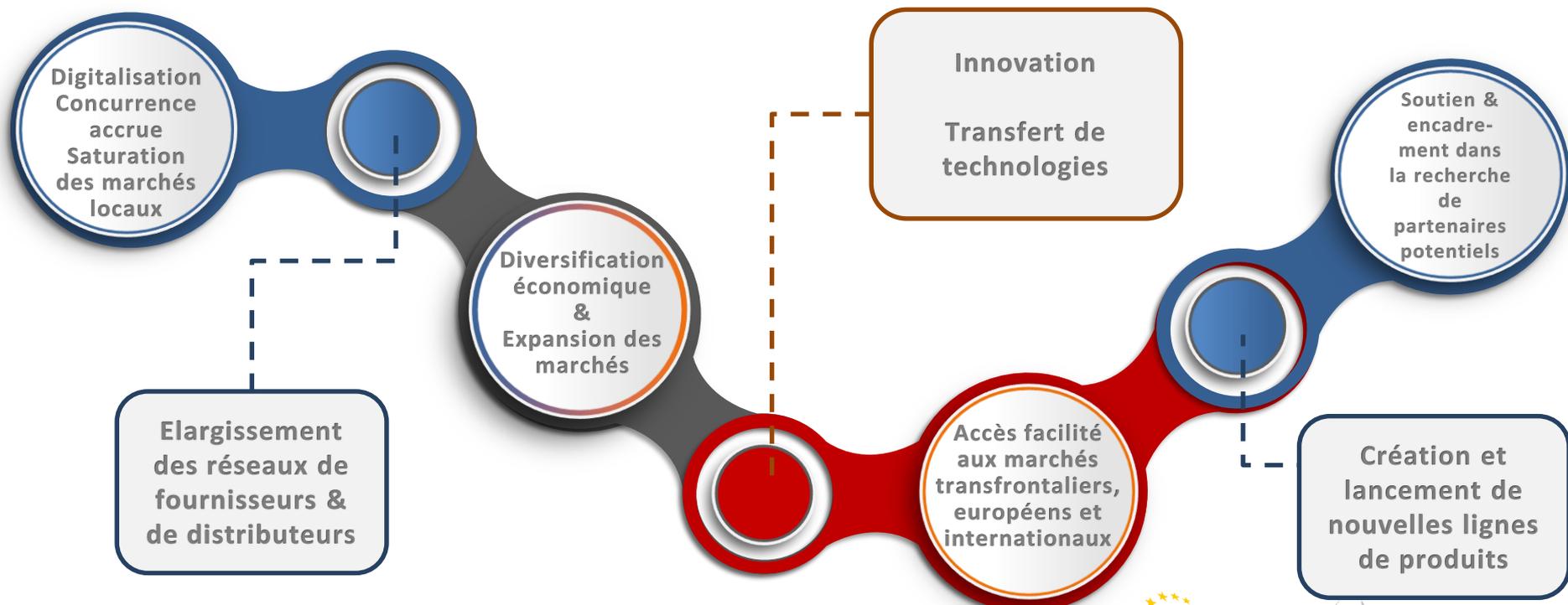
Date: 4 octobre 2019

Comment aider les PME et TPE à tirer avantage de la pratique du business networking international ?

CONTEXTE ECONOMIQUE



Cibler les besoins spécifiques des PME



Groupes cibles

PME / TPE /
Start-ups



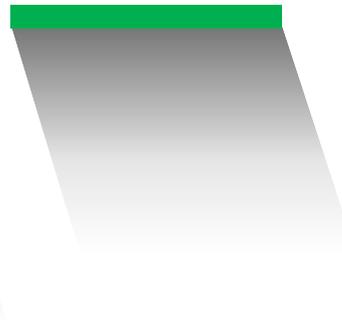
Grandes
entreprises &
multinationales



Universités



Centres de
recherche



Organismes
professionnels de
soutien



Les avantages des rencontres b2b sur les foires & salons spécialisés

Présence d'entreprises
de nombreux pays & continents

Exploitation des atouts:

- présence naturelle des exposants / visiteurs
- catalogues / informations en ligne, systèmes d'informations électroniques ...
- interaction à 360°

Dynamique d'action des effets-
multiplicateurs par le biais des différents
réseaux professionnels présents

Augmentation de la qualité des
rencontres d'affaires proposées et de la
mise en place de partenariats durables

Le Business Networking

Événements de matchmaking

Brokerage events

Rendez-vous b2b

Matchmaking events

Bourses de partenariats

Salons de coopération

Conventions d'affaires

LES 3 COMMANDEMENTS EN b2b

- ❖ Limitez vos efforts logistiques et organisationnels pour investir davantage dans le contenu
- ❖ Optimisez vos capacités relationnelles et faites usage des réseaux professionnels de soutien
- ❖ Combinez les différentes mesures et instruments à votre disposition

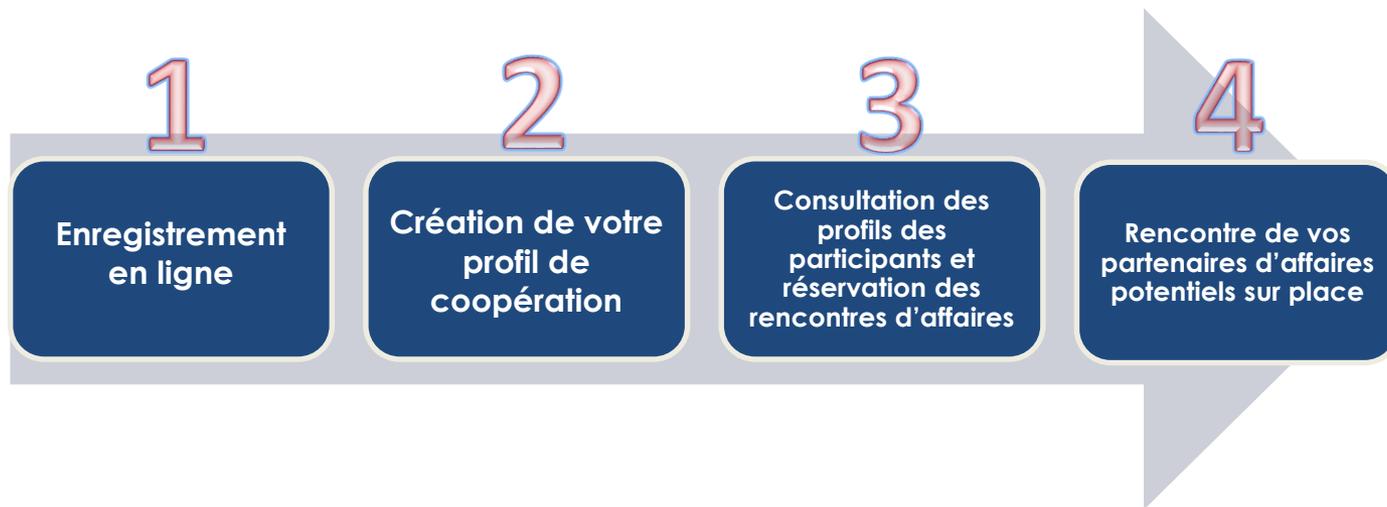
Les avantages pour un chef d'entreprise (1)

- ❖ Participation active et efficace avec un **minimum d'investissement en termes de temps et d'argent**
- ❖ Possibilité de rencontrer un **maximum de partenaires** d'affaires en **un seul lieu** et sur une **durée très courte**
- ❖ **Informations disponibles en amont** sur les profils des partenaires potentiels et **préparation des rencontres bilatérales au préalable**
- ❖ **Partages / Echanges** de connaissances, de savoir-faire et d'expériences à l'international

Les avantages pour un chef d'entreprise (2)

- ❖ **Accès facile et rapide** aux marchés étrangers
- ❖ **Mise en contact aisée** avec des partenaires potentiels
- ❖ Elargissement du **carnet d'adresses** et du **portefeuille – clients**
- ❖ Meilleure connaissance des **tendances du marché**
- ❖ **Assistance avant – durant – après** votre participation

Comment participer ?



UN VASTE RESEAU A EXPLOITER DANS LE MONDE

- *Les fondements pour bon « b2b »* -



Chambres de Commerce & d'Industrie
Chambres de Commerce bi-/trilatérales
Centres de recherche / Universités
Fédérations / Associations professionnelles
Organismes du Commerce extérieur
Agences gouvernementales
Ambassades / Réseau consulaire
Membres Enterprise Europe Network
Agences des développement
Incubateurs
Clusters

APRES

- Assistance individuelle dans la poursuite du développement de vos contacts d'affaires
- Suivi de vos partenariats d'affaires: du CONTACT au CONTRAT
- Organisation de sessions de coaching spécifiques
- Cérémonie de remise des Business Awards
- Bonnes pratiques (témoignages, visibilité ...)
- Recherche de partenaires "Post Event "

AVANT

- Business scan à l'international
- Préparation pour l'accès aux marchés
- Assistance dans l'élaboration de votre profil et a sélection de vos contacts
- Planification de vos rendez-vous d'affaires individuels

ACCOMPAGNEMENT TOUT AU LONG ...

DURANT

- Assistance personnalisée sur place
- Optimisation de votre planning de rencontres
- Organisation d'événements de networking interactifs



enterprise
europe
network



Le concept de
matchmaking
b2fair® – Business to Fairs



225
events

Un concept
"Made in
Luxembourg" pour
favoriser vos
contacts d'affaires
à l'international

Think
GLOBAL
–
Act
LOCAL

275.000
contacts
b2b

8 rdvs
en
moyenne

Opportunités
d'expansion
pour votre
business

Experts de
proximité



www.b2fair.com

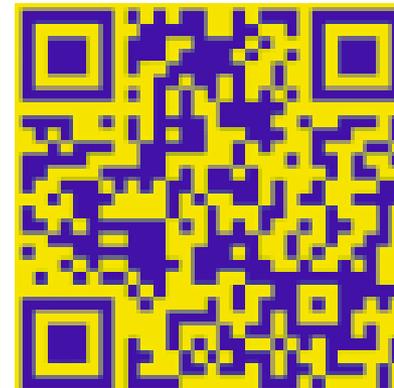
b2fair EN IMAGES





LIKEZ NOS VALEURS
EUROPEENNES !

EEN CAN HELP





Sabrina Sagramola
Gérant & Coordinateur National

Chambre de Commerce du Luxembourg
Enterprise Europe Network – Luxembourg

Téléphone: +352 42 39 39 333

E-mail: sabrina.sagramola@cc.lu

Merci de votre attention!