

רשמים ולקחים מתערוכת יורוסאטורי 2014 בפאריס



רקע

יורוסאטורי (Eurosatory) היא תערוכה המתקיימת אחת לשנתיים בפאריס, צרפת, באתר פארק התערוכות.

לתערוכה אתר אינטרנט בכתובת: www.eurosatory.com

התערוכה התקיימה השנה בין התאריכים 16.06.14 ו-20.06.14 והתמקדה בנושאים הקשורים להגנה על קרקע, להגנת אוויר-קרקע ולקהילת הביטחון האירופאית.

בתערוכה השתתפו כ-1500 מציגים מכל קצוות תבל, כולל 22 חברות מישראל.

בין השאר הוצגו: כלי נשק ותחמושת מכל הסוגים וציוד נילוה הנדרש בתנאי שדה, כלי רכב ייעודיים ומיוחדים, מטוסים מאוישים, רכבים, ספינות ומטוסים לא מאוישים, ציוד ומערכות אלקטרוניות, חברות ייעוץ בתחומים שונים ועוד.

במהלך התערוכה התקיימו הרבה פאנלים והרצאות מעניינים, בהשתתפות אנשי מפתח מכל העולם, בתחומים הנדונים. בחלק מאלה השתתפנו וקבלנו מידע חדש ומעודכן.

מארגני ומנהלי התערוכה, מציעים שירות של ארגון פגישות עסק מול עסק (Business to Business – B2B) בין מציגים ובין אורחים המגיעים לתערוכה. פעילות זו נעשית מראש, כחודש לפני פתיחת התערוכה וכוללת הרשמה לפעילות B2B, הכנת פרופיל מקוצר של כל אחד מהמציגים מחד וכל אורח המעוניין בפגישות עם מציגים. לאחר מכן, כל נרשם יכול לבקש, דרך אתר התערוכה, פגישה עם המציגים המעניינים אותו. למפגשים נרשמו כ-350 חברות של מציגים ואורחים.

אל התערוכה הגענו דרך האינטרנט והתכוונו לבקר בה כדי להתעדכן בתחומים הנוגעים לתחומי פעילותנו.

כשגלינו את השירות של פגישות עסק מול עסק החלטנו לנסות להיפגש עם חברות שלהן נוכל להציע את שירותינו.

התארגנות לקראת הביקור

ההתארגנות לקראת התערוכה כללה מספר פעילויות כמפורט להלן:

1. עדכון אתר אינטרנט ועיצוב מחדש של כרטיסי ביקור וניירת

עדכון האתר ועיצוב כרטיסי ביקור חדשים וניירת רשמית החלו כחלק מתהליך מיתוג מחדש, בו נתנו לחברה שם מותג חדש: "DvirCom" והואצה לקראת התערוכה. האתר המחודש הושק תחת הכתובת: www.dvircom.com.

2. הכנת חומר לקראת ההשתתפות בתערוכה

פעילות זו כללה הכנה של דף פרופיל של DvirCom, הכולל תיאור של החברה, רשימת לקוחות של החברה, כולל לוגו של הלקוחות, ותיאור קצר של מנהלי החברה.

בצענו חיפוש, בקטלוג שהופץ ע"י מארגני התערוכה, אחר מציגים המהווים פוטנציאל לשיתופי פעולה, על פי הפרופיל של המציגים והצענו למציגים שבחרנו להיפגש אתנו. הצעותינו התקבלו בברכה ע"י החברות שאליהן פנינו.

2014
EUROSATORY
16 - 20 JUNE 2014 / PARIS

EUROSATORY * BUSINESS MEETINGS
16 - 20th June 2014 | PARIS Nord Villepinte

enterprise europe network

0 DAYS TO GO

DvirCom

26 Hagideonim
3094126 Zichron Yaakov
Israel

[Show location](#)

<http://dvircom.com>



Consultancy

DvirCom, a consultants company, specializes in system engineering, management (PMI) and supervision of development projects for civil and defense companies in the electronics and wireless communications fields (broadband data, communication systems for unmanned aerial, marine and land vehicles). We provide creative and advanced solutions in order to meet the quality requirements, timetables, and budget of each project, starting with definition of the project, and ending after implementation at the customer's.

Along the years (since 1990), we gained vast experience and reputation of quality and professionalism.

Additional services:

1. Technical writing, using MadCap Flare software upon request
2. Preparation and carrying out training.
3. Translation of technical documents from Hebrew to English and vice versa.

The company is located in Israel.

See a list of our customers in our website – www.dvircom.com

Part of our team has European citizenship.

SYSTEM ENGINEERING AND PROJECT MANAGEMENT CONSULTANCY

What we offer

Consulting services in:

1. System engineering (electronic and wireless communications systems)
2. Project management (PMI principles)
3. Technical writing, using MadCap Flare software upon request
4. Preparation and carrying out training
5. Translation of technical documents from Hebrew to English and vice versa.

Responsible

Mr MBA Dror Dvir

CEO



הביקור בתערוכה

היום הראשון של התערוכה הוקדש לביקור בביתני החברות הישראליות המציגות בתערוכה, וביקור בביתנים של חברות שהגדרנו מראש שעשויות לעניין אותנו ולנושאים ארגוניים.



יתר הימים הוקדשו לפגישות עם חברות מציגות וביקור יסודי יותר בביתנים שסימנו מראש.





לקחים וטיפים

הלקחים העיקריים שהופקו מביקורנו בתערוכה הם:

- באירופה קיים מחסור בכוח אדם הנדסי ויש הזדמנויות רבות שניתן לנצל שם.
- תערוכת יורוסאטורי היא מקום טוב למצוא בו הזדמנויות ויש יתרון בביקור חוזר בתערוכות הבאות.
- תערוכות/כנסים נוספים בתחומים רלוונטיים, הם מקורות ליצירת קשרים עסקיים.
- התכונן מראש, לכל תערוכה/כנס, בצורה יסודית, כולל הכנת חומר שיווקי, איתור ולימוד של לקוחות פוטנציאליים וקביעת פגישות מראש – **יסודיות ואיכות משתלמות.**
- היה מוכן "לזרום" עם מהלך הפגישות, כיוון שכמעט תמיד הן אינן מתקיימות בדיוק בצורה בה תכננת אותן ועליך להיות ער לניואנסים ולהפגין גמישות.
- סייר בין החברות המציגות/משתתפות ודבר עם הנציגים השונים כפוטנציאל ליצירת הזדמנויות עסקיות.
- יש יתרון גדול לבקר בתערוכה/כנס בצוות של שני אנשים. הערך המוסף:
 - ✓ כל אחד קולט ניואנסים ותובנות משלו במהלך הפגישות.
 - ✓ עבודת צוות מפרה את המשתתפים.
 - ✓ קל יותר לנהל שיחה עם נציגי החברות, כאשר עמית שלך רושם הערות תוך כדי הפגישה ולנתח לאחר מכן את הרישומים.