

Wirtschaftsmesse b2d: Marketing, Vertrieb und Social Media im Fokus

Umsatzmaschine Andreas Buhr im Expertentalk

Düsseldorf / Braunschweig, 18. November 2011.

Interessante Kontakte, neue Kunden und relevante Impulse – das verspricht die Wirtschaftsmesse b2d allen Besuchern, die am Mittwoch, den 23. November und am Donnerstag, den 24. November den Weg in die Mitsubishi Electric Halle finden. Erwartet werden rund 800 Fachbesucher und 100 Aussteller, die die b2d als Kommunikations- und Businessplattform nutzen werden. Im Rahmenprogramm wird es schwerpunktmäßig um Social Media und neue Absatzmärkte gehen.

„XING, Facebook, Twitter & Co. – alles nur Geschwätz?!“ lautet denn auch der Titel der Podiumsdiskussion, die am Donnerstag um 10.30 Uhr auf der b2d-Hauptbühne startet. Neben hochkarätigen Experten aus den Bereichen Recht, Medien und Marketing wird vor allem Andreas Buhr Rede und Antwort stehen. Der Vertriebsexperte, der sich selbst „die Umsatzmaschine“ nennt ist bekannt für brillante Vorträge und einschlägige Verkaufsmethoden. Er und andere werden praktische Tipps geben, was man in sozialen Netzwerken tun und lassen sollte, wenn man diese gezielt zur Neukundenakquise einsetzen möchte.

Auch im DialogDome dominieren die Themen Marketing, Vertrieb und Medien die Szenerie. „Gelebtes Netzwerk und erfahrbares Wissen treffen aufeinander“, erklärt Malte Theuerkauf, Standortmanager der b2d in Düsseldorf. Die Kombination aus Messe, Wirtschaftstreff und Kongressimpulsen habe sich bewährt. Jeder Besucher könne etwas mitnehmen.

Die Wirtschaftsmesse b2d findet am Mittwoch, den 23. November von 11.00 bis 18.00 Uhr und am Donnerstag, den 24. November von 10.00 bis 16.00 Uhr in der Mitsubishi Electric Halle in Düsseldorf statt. Die b2d steht allen Entscheidern, Fach- und Führungskräften sowie wirtschaftlich Interessierten offen.

Wer schon jetzt einen Vorgeschmack auf das Rahmenprogramm haben möchte oder sich für erste Vertriebstipps von Andreas Buhr interessiert, bekommt diese unter

<http://www.youtube.com/user/dialogmesse#p/a/u/1/sngg90ainzw>.

Weitere Informationen über die Aussteller, das Rahmenprogramm und das Messekonzept gibt es unter www.dialogmesse.de.

Hintergrund:

b2d steht für BUSINESS TO DIALOG und die größte regionale Mittelstands-Messe im deutschsprachigen Raum. Das b2d-Konzept basiert auf der persönlichen Begegnung von Unternehmen, Unternehmern und Entscheidern aus Wirtschaft, Verbänden, Kammern und Politik sowie auf einem einzigartigen Branchenmix aus Industrie, Zulieferern, Handel, Produktion, unternehmensnahen Dienstleistungen und Handwerk. Regionale Vielfalt, kooperatives Netzwerk und engagierte Aussteller bilden die Grundlage des erfolgreichen Wirtschaftsevents, das derzeit jährlich an zwölf Standorten in Deutschland stattfindet. Die b2d ist mehr als ein gewöhnliches Ausstellungskonzept – sie ist eine regionale, branchenübergreifende Mischung aus Messe, Wirtschaftstreff und Kontaktbörse. Dieser Anspruch spiegelt sich auch in den hochkarätigen Vortrags- und Rahmenprogrammen wider. Die b2d kooperiert mit zahlreichen Städten, Kreisen und Regionen sowie verschiedenen Akteuren der regionalen und nationalen Wirtschaft. Als Partner des deutschen Mittelstandes fördert die b2d Standorte, Unternehmen und wirtschaftliche Leistungsträger.

Weitere Informationen und Termine unter www.dialogmesse.de.

Kontakt für redaktionelle Rückfragen:

b2d-Medienagentur: Spreeforum International GmbH
Ansprechpartner: Falk Al-Omary
Tel. mobil: 0171 / 2023223
medien@dialogmesse.de

Kontakt zur b2d Ruhrgebiet:

Malte Theuerkauf
b2d BUSINESS TO DIALOG Hofes e.K.
Seumannstr. 27
45326 Essen
Telefon: 0201 977689 - 10
Telefax: 0201 977689 - 20
eMail: malte.theuerkauf@dialogmesse.de
Web: www.dialogmesse.de

Hinweis:

Dieser Artikel kann frei und ohne weitere Vergütung abgedruckt werden. Ein Belegexemplar wird gerne entgegengenommen. Ggf. beiliegende Fotos sind lizenzfrei verwendbar.