

خطة استراتيجية للمشاركة في مؤتمر بيلدكس مكة لشركة هندسية** الهدف الرئيسي: ** تعزيز مكانة الشركة كقائد في تقديم الحلول الهندسية والبنية التحتية، وتسويق خدماتها لقطاع البناء والتطوير العمراني في منطقة مكة المكرمة. --- ###

الخطوات التفصيلية: ** ##### المرحلة الأولى: التخطيط (قبل المؤتمر) ** - عرض خدمات وحلول الشركة في مشاريع البنية التحتية والهندسة المعمارية. - استكشاف الفرص لتوسيع قاعدة العملاء في منطقة مكة. 2. ** اختيار فريق العمل: ** - تحديد فريق من المختصين في الهندسة والتسويق لتمثيل الشركة. - تدريب الفريق على كيفية التواصل الفعال مع العملاء والشركاء المحتملين. 3. ** تحضير المواد التسويقية: ** - إعداد عروض تقديمية عن أحدث تقنيات الشركة، مثل تقنيات الاستدامة والبناء الذكي. 4. ** الترويج للمشاركة: ** - الإعلان عن مشاركة الشركة على مواقع التواصل الاجتماعي والموقع الإلكتروني. - إرسال دعوات لعملاء وشركاء حاليين لحضور المؤتمر. 5. ** تحديد الفي: ** - استهداف المطورين العقاريين والمستثمرين في منطقة مكة. --- ### المرحلة الثانية: التنفيذ (خلال المؤتمر) ** 1. ** تقديم الجناح الخاص بالشركة: ** - تخصيص شاشة لعرض فيديو قصير عن مشاريع الشركة السابقة. 2. ** التفاعل مع الزوار: ** خصوصاً تلك المتعلقة بمشاريع البنية التحتية في المدن المقدسة. - تسجيل ملاحظات وطلبات الزوار للحصول على معلومات إضافية. 3. ** إقامة جلسات حوارية أو عروض مباشرة: ** - تنظيم عروض تقديمية في جناح الشركة حول أحدث تقنياتها. - المشاركة في الجلسات الحوارية التي يوفرها المؤتمر لطرح رؤى الشركة. - إعداد استمارات رقمية أو ورقية لجمع بيانات المهتمين بخدمات الشركة. - تقديم عروض أو خصومات خاصة للمشاركين في المؤتمر. ##### المرحلة الثالثة: المتابعة (بعد المؤتمر) ** 1. ** تحليل النتائج: ** - تقييم مدى تحقيق الأهداف المحددة مسبقاً. 2. ** التواصل مع العملاء الجدد: ** - إرسال رسائل شكر مرفقة بمعلومات إضافية عن خدمات الشركة. - تحديد مواعيد للاجتماعات أو الزيارات مع العملاء الذين أبدوا اهتماماً كبيراً. 3. ** تقييم الأداء: ** - عقد اجتماع داخلي لمراجعة أداء الفريق وتحديد نقاط التحسين. - إعداد تقرير تفصيلي عن نتائج المشاركة لتقييم جدوى الاستثمار في المستقبل. - متابعة الشراكات التي تم تأسيسها خلال المؤتمر. - تقديم مقترحات وخطط عمل مباشرة للعملاء المحتملين. ###

مخرجات المشاركة: ** - زيادة عدد العملاء والمشاريع في مكة المكرمة. - تعزيز سمعة الشركة في قطاع البناء والتطوير العمراني. - بناء شراكات استراتيجية مع مطورين ومستثمرين في السوق المحلي. - مواد عرض متطورة تشمل تقنية 3D أو فيديو ترويجية. بهذه الخطة، يجب التركيز على التصميم المبتكر والتفاعل المميز. إليك مجموعة من الاقتراحات التي يمكن تنفيذها: ## 1. ** أ. عرض هندسي مبتكر: ** - استخدم تصميمًا يرمز إلى الهوية الهندسية للشركة، - استخدام شاشات LED ضخمة لعرض مشاريع سابقة بتقنيات حديثة مثل الطيران الافتراضي فوق المباني. دمج عناصر من مكة: ** --- ## 2. ** التكنولوجيا والتفاعل: ** - VR: ** دع الزوار يقومون بجولة افتراضية داخل المشاريع التي صممها الشركة. ### ب. - وضع شاشات لمس تعرض نبذة عن خدماتكم، وتتيح للزائر استكشاف مشاريعكم والتواصل مباشرة. أنشطة جذابة لجمهور البوث: ** تحديات تفاعلية: ** مع تقديم جوائز رمزية مثل هدايا ترويجية. ### ب. عرض مشاريع وخدمات الشركة: ** ### أ. ### ب. - إعداد فيديو تعرض مراحل العمل على مشروع معين، مع شهادات عملاء. --- ## 5. - كتيبات فاخرة تضم تصاميم الشركة ومشاريعها. --- ### أ. جلسات استشارية: ** حيث يقدم أحد خبراءكم استشارات سريعة للزوار حول مشاريعهم. - تجهيز منطقة مخصصة للقاء المستثمرين المحتملين ومناقشة الفرص والشراكات. تسويق رقمي لدعم الحضور في البوث: ** ### أ. وسائل التواصل الاجتماعي: ** - قبل المعرض: - الترويج لوجودكم في بيلدكس مكة مع تحديد رقم البوث. - خلال المعرض: ### ب. رمز QR: ** - وضع رمز QR في البوث يتيح للزوار تحميل ملف تعريف رقمي عن الشركة أو مشاهدة عروضكم التقديمية. --- ## 8. شراكات مع المؤثرين: ** - استدعاء مؤثرين في مجال الهندسة أو البناء لزيارة البوث والتحدث عن خبرتهم معكم. --- رعاية حدث داخلي في بيلدكس: ** - إذا كان هناك ندوات أو ورش عمل ضمن المعرض، اقترح أن تكون شركتكم راعية لإحدى الفعاليات أو متحدثه فيها. --- ## 10. عنصر جذب إضافي: ** محاكاة حية لتقنيات البناء: ** - عرض تقنية حديثة مثل طباعة الخرسانة ثلاثية الأبعاد (3D Printing) أو تقنيات الاستدامة. قم بتوفير نشاط للأطفال مثل تصميم مبنى باستخدام مواد بسيطة، ليبقى الأهل وقتاً أطول في البوث. --- لجذب المستثمرين: ** إلى بوث شركة عمرانوين ** في معرض بيلدكس مكة، يجب التركيز على الفخامة، الابتكار، إليك أفكاراً مخصصة: --- ## 1. تصميم البوث لإبراز فخامة الشركة واحترافيتها: ** - تصميم مساحة خاصة لاستقبال المستثمرين بكراسي مريحة وأجواء فاخرة. - توفير طاولة اجتماع صغيرة مع شاشات تعرض العروض التقديمية والمشاريع المقترحة. - دمج لمسات مستوحاة من مكة

المكرمة والعمارة المستدامة. - استخدام مواد فاخرة مثل الرخام والزجاج مع إضاءة مميزة. -- ## 2**. عروض تفاعلية
حصريّة للمستثمرين: ** - **جلسات استثمارية فردية: **