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. ـــ ###
الخطوات التفصيلية: #### **المرحلة الأولى: التخطيط (قبل المؤتمر)** ـ عرض خدمات وحلول الشركة في مشاريع البنية التحتية والهندسة المعمارية. ـ استكشاف الفرص لتوسيع قاعدة العملاء في منطقة مكة. 2. **اختيار فريق العمل:** ـ تحديد فريق من المختصين في الهندسة والتسويق لتمثيل الشركة. ـ تدريب الفريق على كيفية التواصل الفعال مع العملاء والشركاء المحتملين. 3. **تحضير المواد التسويقية:** ـ إعداد عروض تقديمية عن أحدث تقنيات الشركة، مثل تقنيات الاستدامة والبناء الذكي. 4. **الترويج للمشاركة:** ـ الإعلان عن مشاركة الشركة على مواقع التواصل الاجتماعي والموقع الإلكتروني. ـ إرسال دعوات لعملاء وشركاء حاليين لحضور المؤتمر. 5. **تحديد الفي:** ـ استهداف المطورين العقاريين والمستثمرين في منطقة مكة. ـــ #### **المرحلة الثانية: التنفيذ (خلال المؤتمر)** 1. **تقديم الجناح الخاص بالشركة:** ـ تخصيص شاشة لعرض فيديوهات قصيرة عن مشاريع الشركة السابقة. 2. **التفاعل مع الزوار:** خصوصًا تلك المتعلقة بمشاريع البنية التحتية في المدن المقدسة. ـ تسجيل ملاحظات وطلبات الزوار للحصول على معلومات إضافية. 3. **إقامة جلسات حوارية أو عروض مباشرة:** ـ تنظيم عروض تقديمية في جناح الشركة حول أحدث تقنياتها. ـ المشاركة في الجلسات الحوارية التي يوفرها المؤتمر لطرح رؤى الشركة. ـ إعداد استمارات رقمية أو ورقية لجمع بيانات المهتمين بخدمات الشركة. ـ تقديم عروض أو خصومات خاصة للمشاركين في المؤتمر. #### **المرحلة الثالثة: المتابعة (بعد المؤتمر)** 1. **تحليل النتائج:** ـ تقييم مدى تحقيق الأهداف المحددة مسبقًا. 2. **التواصل مع العملاء الجدد:** ـ إرسال رسائل شكر مرفقة بمعلومات إضافية عن خدمات الشركة. ـ تحديد مواعيد للاجتماعات أو الزيارات مع العملاء الذين أبدوا اهتمامًا كبيرًا. 3. **تقييم الأداء:** ـ عقد اجتماع داخلي لمراجعة أداء الفريق وتحديد نقاط التحسين. ـ إعداد تقرير تفصيلي عن نتائج المشاركة لتقييم جدوى الاستثمار في المستقبل. ـ متابعة الشراكات التي تم تأسيسها خلال المؤتمر. ـ تقديم مقترحات وخطط عمل مباشرة للعملاء المحتملين. ###
مخرجات المشاركة: ـ زيادة عدد العملاء والمشاريع في مكة المكرمة. ـ تعزيز سمعة الشركة في قطاع البناء والتطوير العمراني. ـ بناء شراكات استراتيجية مع مطورين ومستثمرين في السوق المحلي. ـ مواد عرض متطورة تشمل تقنية 3D أو فيديوهات ترويجية. بهذه الخطة، يجب التركيز على التصميم المبتكر والتفاعل المميز. إليك مجموعة من الاقتراحات التي يمكن تنفيذها: ## **1. ### **أ. عرض هندسي مبتكر:** ـ استخدم تصميمًا يرمز إلى الهوية الهندسية للشركة، ـ استخدام شاشات LED ضخمة لعرض مشاريع سابقة بتقنيات حديثة مثل الطيران الافتراضي فوق المباني. دمج عناصر من مكة:** ـــ ## **2. التكنولوجيا والتفاعل:** ـ **VR:** دع الزوار يقومون بجولة افتراضية داخل المشاريع التي صممتها الشركة. ### **ب. ـ 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. ـ إعداد فيديوهات تعرض مراحل العمل على مشروع معين، مع شهادات عملاء. ـــ ## **5. ـ كتيبات فاخرة تضم تصاميم الشركة ومشاريعها. ـــ ### **أ. جلسات استشارية:** حيث يقدم أحد خبرائكم استشارات سريعة للزوار حول مشاريعهم. ـ تجهيز منطقة مخصصة للقاء المستثمرين المحتملين ومناقشة الفرص والشراكات. تسويق رقمي لدعم الحضور في البوث:** ### **أ. وسائل التواصل الاجتماعي:** ـ قبل المعرض: ـ الترويج لوجودكم في بيلدكس مكة مع تحديد رقم البوث. ـ خلال المعرض: ### **ب. رمز QR:** – وضع رمز QR في البوث يتيح للزوار تحميل ملف تعريفي رقمي عن الشركة أو مشاهدة عروضكم التقديمية. ـــ ## **8. شراكات مع المؤثرين:** ـ استدعاء مؤثرين في مجال الهندسة أو البناء لزيارة البوث والتحدث عن خبرتهم معكم. ـــ رعاية حدث داخلي في بيلدكس:** ـ إذا كان هناك ندوات أو ورش عمل ضمن المعرض، اقترح أن تكون شركتكم راعية لإحدى الفعاليات أو متحدثة فيها. ـــ ## **10. عنصر جذب إضافي:** محاكاة حية لتقنيات البناء:** ـ 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 وقتًا أطول في البوث. ـــ لجذب **المستثمرين** إلى بوث شركة **عمرانيون** في معرض **بيلدكس مكة**، يجب التركيز على الفخامة، الابتكار، إليك أفكارًا مخصصة: ـــ ## **1. تصميم البوث لإبراز فخامة الشركة واحترافيتها:** ـ تصميم مساحة خاصة لاستقبال المستثمرين بكراسي مريحة وأجواء فاخرة. ـ توفير طاولة اجتماع صغيرة مع شاشات تعرض العروض التقديمية والمشاريع المقترحة. ـ دمج لمسات مستوحاة من مكة

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي

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

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي