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 ضخمة لعرض مشاريع سابقة بتقنيات حديثة مثل الطيران الافتراضي فوق المباني. دمج عناصر من مكة:** ـــ ## **2. LED دع الزوار يقومون بجولة افتراضية داخل المشاريع التي صممتها الشركة. ### **ب. ـ **VR:** ـ **التكنولوجيا والتفاعل:** 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 في البوث يتيح للزوار تحميل ملف تعريفي رقمي عن QR وضع رمز – **QR:** رقم البوث. ـ خلال المعرض: ### **ب. رمز 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 أو تقنيات الاستدامة. قم بتوفير نشاط (3D Printing لتقنيات البناء:** ـ عرض تقنية حديثة مثل طباعة الخرسانة ثلاثية الأبعاد 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

Summarized by © lakhasly.com

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

Summarized by © lakhasly.com