بسم الله الرحمن الرحيم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته  
نتحدّث اليوم بالتفصيل عن معرض الماكينات  
MacTech 2018  
-  
هنتكلّم في البوست ده إن شاء الله عن النقاط التالية  
- تاريخ واحصائيّات المعرض  
- كيفيّة الوصول للمعرض  
- محتويات المعرض  
- نصائح للزائرين بغرض البيزنس  
- نصائح للطلبة  
- نصائح للعارضين  
- كيفيّة حجز جناح عرض لشركتكم  
===  
تاريخ وإحصائيّات المعرض  
معرض ماكتك للماكينات بدأ سنة 2000  
يعني من حوالي 18 سنة وهذا الحدث يتكرّر سنويّا  
ووصل حاليا لأنّه بقي الحدث الصناعي الأكبر في مصر  
اللي الناس بتنتظره من السنة للسنة  
-  
لحد السنة اللي فاتت كان المعرض بيقام في قاعة المؤتمرات  
السنة دي المعرض اتنقل للمكان الجديد والأحدث والأفخم في  
"مركز مصر للمعارض الدوليّة"  
الكائن علي محور المشير طنطاوي بالتجمع الخامس  
بجوار الطريق الدائري ومسجد المشير طنطاوي واستاد الدفاع الجوّي  
-  
المعرض ايام  
الخميس 15 نوفمبر إلي الأحد 18 نوفمبر  
من الساعة 10 صباحا إلي 7 مساءا  
-  
مركز مصر فيه أربع قاعات عملاقة  
المعارض بتاعتنا السنة دي واخدة قاعتين كاملتين  
قاعة 1 وقاعة 2  
بإجمالي مساحة 20 ألف متر مربّع  
بينهم بلازا تستخدم كمطعم وكافيه واستراحة  
-  
أقصد بالمعارض بتاعتنا ان معرض ماكتك بيكون معاه  
معرض المناولة Handling Expo  
ومعرض أنظمة الهواء الصناعيّة Air Tech  
ومعرض للنقل الصناعي Transpo Tech  
لكن معرض الماكينات MacTech بيكون أكبرهم  
علي مساحة 13 ألف متر مربّع  
-  
طبعا فيه زائرين بيكونوا جايين مخصوص للمعارض الثانية  
وخصوصا معرض المناولة مثلا  
===  
كيفيّة الوصول للمعرض  
مبدئيّا لو جاي بعربيتك فكلّ المطلوب منك هو الوصول للدائري  
ومنه هتلف حوالين القاهرة اما مع الساعة او عكس الساعة  
حسب ايهما اقرب لك  
-  
وصولا لمحور المشير طنطاوي  
حيث تجد المعرض علي محور المشير بالقرب من الدائري  
-  
بالطبع يمكنك الاستعانة بجوجل مابس قبل التوجه للمعرض  
لتحديد المسار الاقرب ان شاء الله  
-  
بالنسبة للي جاي مواصلات  
كل المطلوب منك هو انك تركب مترو  
وصولا لمحطة أرض المعارض  
ومنها هتلاقي الشركة المنظمة موفرة أتوبيسات  
من المحطّة إلي إلي مركز مصر للمعارض والعودة  
-  
كما توجد الاتوبيسات أيضا أمام نادي السكّة الحديد  
-  
لو هتركب أوبر  
فمن حقك تحصل علي تخفيض 50 % من ثمن التوصيلة  
مقدّمة من شركة أوبر  
وده من خلال كود MacTech 18  
-  
كما توجد اتوبيسات نقل عام  
تمر بميدان احمد حلمي وعبد المنعم رياض وقسم الحدائق  
-  
طبعا الدخول مجّاني للجميع  
ممكن لو داخل بعربية هتدفع تمن الباركنج حوالي 20 جنيه  
-  
فيه ناس هتلاقيها داخلة بدعوات  
عادي  
ده لا يمثل أيّ فارق بينك وبينه  
الفكرة إنّ الشركة المنظّمة بترسل الدعوات دي للشركات للتذكير  
-  
بالطبع ستسجل اسمك وبياناتك قبل دخول المعرض  
وده بيسهل علي الشركة المنظمة انها تتواصل معاك بعد كده  
-  
الافضل في التسجيل هوا انك تسيب البيزنس كارد بتاعك   
تجنبا لان حرف يتكتب غلط او رقم يتكتب غلط او كده  
===  
محتويات المعرض  
السنة دي إن شاء الله فيه 300 شركة بيعرضوا 800 براند  
فلك أن تتخيّل مدي التنوّع المتاح لك  
أو بحسبة أخري  
تخيّل نفسك مطلوب منك تزور 300 شركة في السنة  
إحنا جبنا لك ال 300 شركة دول في أربع أيّام في مكان واحد  
غير طبعا ان فيه شركات اجنبية ما كنتش هتعرف تزورها اساسا  
-  
طيب انا هتوه في ال 300 عارض دول  
مبدئيا اطلب الكشف بتاع العارضين وانتا داخل  
ده مجاني طبعا  
هتلاقي فيه اسماء العارضين وارقام الاجنحة  
وجدول محاضرات اليوم  
-  
ان شاء الله هتكون ليا محاضرة في احد الايام بعنوان  
"دراسات الجدوي"  
وفيه محاضرات تانية مفيدة طبعا  
-  
لتفاصيل اكتر ممكن تسال عن كاتالوج المعرض  
وده دليل يباع ويحتوي علي تفاصيل اكثر عن العارضين  
وبيانات التواصل معاهم وكده  
-  
يعني ده يغنيك عن انك تاخد كروت او كاتالوجات او كده  
وهيضمن لك انك لو نسيت تمر علي احد الشركات  
فبياناتها موجودة كده كده في الدليل وممكن ترجع لها في اي وقت  
-  
طبعا الدليل ده غير ادلة الصناعات المصرية وداتا والفاروق  
الادلة الثلاثة دي بتتكلم عن المصانع في مصر عموما  
دليل المعرض بيتكلم عن الشركات العارضة فقط  
وطبعا هتلاقي الادلة متوافرة في المعرض بردو  
-  
طيب هل فيه خطّة معيّنة للتجوّل داخل المعرض  
أنا هاشرح لحضرتك بناءا علي خبرتي في المعارض انا باعمل ايه  
وانتا طبعا من حقك تعمل خطتك الخاصّة  
-  
انا بادخل المعرض الف في شكل حلزوني من الخارج للداخل  
باخد كل الشوارع الخارجية في دائرة  
اخلص الدائرة الخارجية  
اخد الشوارع اللي جواها في دايرة  
اخلصها اخد اللي بعدها واللي بعدها لحد ما اخلص  
-  
الملحوظة بقي اني وانا باعمل كده  
بابقي باتفرج واتناقش فقط مع العارضين اللي علي ايدي اليمين  
-  
ارجع بقي اعمل نفس الدورة تاني  
بس المرة دي باتفرج واتناقش مع العارضين اللي علي ايدي الشمال  
-  
ده معناه انك هتحتاج مش اقل من 4 ساعات مثلا عشان تخلص القاعتين  
لكن انا وانا ماشي باختار الشركات اللي اقف واتكلم معاها  
وده يودّينا للنقطة اللي بعد كده  
===  
نصائح للزائرين للمعرض بغرض البيزنس  
أهمّ حاجة هي إنّك تحدّد غرضك من زيارة المعرض  
قبل ما تتحرك اساسا  
-  
يعني مثلا  
انا كنت زمان بابحث عن الشركات اللي بتقوم بالتصنيع في مصر  
فاي شركة لقيت مكتوب علي الجناح بتاعها  
شركة كذا لاستيراد كذا - وكلاء شركة كذا العالمية  
ما كنتش باقف قدامها  
دول مستوردين وانا بابحث عن مصنعين  
-  
طيب شكيت في شركة  
السلام عليكم - حضراتكوا بتصنعوا ولا بتورّدوا ؟  
بنورّد  
يبقي شكرا وانهي الحوار معاه باسرع طريقة  
اللي هيا طب لو سمحت عاوز الكارت بتاعكوا  
عشان اتواصل معاكوا بعد المعرض  
-  
طب افرض قال لي بنصنع  
بس  
اربط هنا  
ونخش في تفاصيل همّا بيصنّعوا ايه بالظبط  
-  
السنة دي الوضع معكوس بالنسبة لي  
انا اساسا بابحث عن المستوردين  
عشان ازرع في دماغهم فكرة انهم يصنعوا هنا  
وانا كمكتب متخصص في دراسات الجدوي  
اعمل لهم الدراسات المطلوبة  
-  
يبقي الفكرة انك تحدد انتا اساسا رايح ليه  
مثلا رايح تشتري راوتر  
يبقي خش علي المنطقة اللي فيها الراوترات  
هتلاقيهم كلهم جنب بعض  
لكن مش تقطع نفسك في منطقة العدد او بيع ماكينات اللحام  
واليوم يخلص وانتا ما استفدتش حاجة  
-  
لازم تفهم ان المعرض هوا اول مشوار مش اخر مشوار  
يعني ما تبقاش رايح المعرض عشان تشتري  
انتا رايح تقارن بين الشركات العارضة  
بتشوفهم كلهم - تكلمهم كلهم  
تختار منهم شركتين تلاتة  
تاخد الكونتاكتس بتاعتهم  
بعد المعرض تزور الشركتين التلاتة دول  
لحد ما رايك يستقر علي شركة واحدة  
بعدها تشتري  
-  
لكن بلاش الحاجات اللي بتفقع  
بتاعة واحد راح اشتري مكنة بمئات الالاف وهوا واقف  
ويرجع بعد كده يشوف حاجة افضل وبتاع  
-  
الشركات العارضة وبناءا علي محدودية المساحة  
ممكن تبقي عارضة ماكينة واحدة  
انتا لازم تروح لهم وتتاكد منهم ومن مكانهم وموثوقيتهم  
وتشوف كل المتاح عندهم  
لان زي ما قلت لك المعرض هتلاقي فيه نماذج للعرض  
مش كل الماكينات المتاحة لدي الشركة  
-  
تاني نصيحة للزائرين بغرض البيزنس  
"البيزنس كارد"  
ده أهمّ منّك انتا شخصيّا  
لأنّك متخيّل انّك بتتكلّم مع الشركة  
والشركة عاطياك كلّ اهتمامها  
بس عمليا بعد نهاية المعرض  
بتكون الشركة وقفت مع الف واحد زي حضرتك مثلا  
الف فعلا مش مبالغة وممكن اكتر  
-  
فالشركات بعد المعرض بتقعد مع نفسها وتجيب دفاتر الزائرين  
تفتح الدفاتر  
تشوف صفحة كذا فيها واحد كتب اسمه ومشي  
يعني متخيل حضرتك  
اني هافتكر من خلال اسمك انتا كنت عاوز ايه مثلا ؟!  
ده علي اساس ان ام كلثوم هيا اللي زارتنا ؟!  
-  
يبق الصح انك تكتب التفاصيل  
والافضل انك تدبس البيزنس كارد بتاعك في الصفحة  
عشان ما يحصلش اخطاء املائية  
تتسبب في انك تضيع فرصة اتصال الشركة بيك  
-  
المفروض اي بيزنس كارد  
يكون متصمم بحيث ان فيه مساحة بيضاء فاضية  
بلاش التصميمات المتشعوذة الاسود في اسمر دي  
المساحة البيضاء الفاضية دي في الكارت بتاعك  
اكتب فيها انتا كنت عاوز ايه من خلال كلامك مع مندوب الشركة  
ودبّس الكارت في سجل الزائرين  
-  
كده الشركة بعد المعرض هتقلب في سجلات الزائرين  
تلاقي الكارت بتاعك مكتوب عليه انتا كنت عاوز ايه  
ده غير طبعا انك تكتب اللي انتا عاوزه بالتفصيل  
في صفحة سجلّ الزائرين اللي هتدبس فيها الكارت  
-  
نصائح للطلبة الزائرين  
مبدئيا انا باعتبر المعرض ده "تيرم"  
يعني بيفيدك بمقدار الفائدة اللي بتتحصّل عليها في تيرم دراسي كامل  
لكن فيه شويّة ملحوظات لازم ناخد بالنا منها  
-  
العارضين دول غرضهم الاساسي هو التسويق للمكن بغرض بيعه  
مش غرضهم الاساسي تعليمي  
ولا غرضهم الثانوي حتي  
-  
يعني هوا مش عارض المكنة عشان يعلمك عنها  
انتا عاوز تتعلم القط من بعيد لبعيد  
لكن ما تتوقعش انه هيقف معاك يشرح لك  
ازاي بنستخدم نظرية الماكينات اللي درسناها في تانية انتاج  
في تصميم ماكينات شركتنا  
-  
الاهم من كده اساسا ان اللي هيكونوا واقفين قدام المكن  
هما متخصصين تسويق اساسا  
يعني ممكن جدا ما يكونوش مهندسين  
-  
طيب والحل  
الحل هو ان كل جامعة تنظم زيارة  
يكون فيها دكتور من الجامعة مثلا او معيد  
يتجول مع الوفد بتاعه في المعرض  
ويشرح ليهم هوا عن الماكينات  
طبعا بدون تعطيل لمسارات المعرض  
-  
انا اتمني اعمل كده مع طلبة جامعة المنصورة  
لكن لسه مش عارف ظروفي في المعرض ايه  
خصوصا ان هيكون ليا محاضرة في يوم  
ده غير يوم هاحتاج الف فيه في المعرض لنفسي  
لكن لو تيسر لي تنظيم هذه الزيارة فلن اتاخر ان شاء الله  
-  
طب افرض ده ما حصلش واضطريت تروح لوحدك  
يبقي زي ما قلت لك ما تتاقلش علي العارضين  
لو لقيت العارض بيتكلم مع حد سيبه يتكلم  
هوا جاي يبيع  
-  
لقيته واقف فاضي ومبتسم بدون داعي  
ومنتظر اي حد يقول له السلام عليكم  
قول له السلام عليكم ودردش معاه  
بس باختصار  
-  
وبلاش تخش في جدالات علمية بتاعة قبل الميدتيرمات دي  
صدقني الراجل اللي واقف علي رجليه من الصبح ده يستاهل الشفقة  
-  
ما فيش داعي انك تجمع اكبر قدر ممكن من الكاتالوجات  
ولا اقل قدر  
انتا مش هتحتاجها في اي حاجة  
-  
انا شخصيا ما باخدش اي كاتالوج  
الا ان العارض هوا اللي يعطيهولي  
لكني بركز علي اني اعطي البيزنس كارد بتاعي  
واخد البيزنس كارد بتاع العارض  
بحط كروتي في جيبي اليمين مثلا  
والكروت اللي باخدها من العارضين في جيبي الشمال  
ولو حد عطاني الكاتالوج بتاعه بايده باخده منه  
غير كده صدقني مالوش اي لازمة  
-  
طبعا ما تلمسش اي ماكينة شغالة - او مش شغالة  
ودي قاعدة عامة للمعارض او للمصانع  
-  
بالنسبة للتصوير  
المفروض ان ده معرض  
يعني اللي حاطط المكنة حاططها اساسا عشان الناس تشوفها  
بس ذوقيا ابقي استئذن قبل التصوير  
-  
وبردو صدقني مالوش لازمة  
خد كارت الشركة وادخل علي الموقع بتاعهم  
هتلاقي فيديوهات اكثر افادة من اللي انتا هتصورها  
او علي قناتهم علي اليوتيوب  
-  
ما فيش داعي تاخد معاك السي في بتاعك مثلا  
خد كارت الشركة وابعت ليهم علي الايميل افضل  
لكن في المعرض ووسط الهرس ده  
غالبا السي في بتاعك مش هيكمل لاخر اليوم مع الشركة  
-  
لو كانت الشركة شركة تدريب اساسا  
فدول اتتاقل عليهم براحتك  
هما جايين اساسا عشان كده  
===  
نصائح للعارضين  
حاول تخمن كل الاسئلة اللي هتتطرح عليك في المعرض  
وجاوب علي كل الاسئلة دي في كاتالوج بالعربي  
-  
لقيت العميل سأل السؤال الرابع  
افتح الكاتالوج علي الصفحة الرابعة  
وشاور علي اللي انتا بتتكلم عنه  
وعلم للعميل عليه في الكاتالوج واعطيهوله  
-  
يعني ببساطة حوّل الموضوع لـ "أوتوميشن"  
انتا مش جاي المعرض تفكر في اجابات اسئلة  
انتا جاي تعطي اجابات جاهزة  
فيا حبذا كمان لو كانت موثقة في كاتالوج بالعربي  
وتعلم عليها للعميل يبقي انتا كده وصلت للي انتا عاوزه  
-  
ركز كتير علي التواصل مع العميل  
يعني ركز تاخد منه الكارت بتاعه  
رقم تليفونه  
لكن ما تتكلمش معاه في المطلق ونضحك وننبسط  
والعميل يمشي وانتا بعد كده ما تعرفش تجيبه منين  
-  
لو عاوز توزع حاجات فانا شخصيّا انصح بشدّة بالشنطة  
دي اكتر حاجة انا كزائر هكون حريص اني اخدها من اي شركة  
-  
ركز جدا كمان علي المفكرات والاقلام  
لان العميل لما هياخد المفكرة دي عليها رقم تليفونك وايميلك  
او القلم وعليه موقع شركتك واسمها بالعربي  
ويروح اي مكان وحد يشوفها معاه  
دي بتاعة ايه دي ؟  
دي بتاعة شركة كذا قابلتها في معرض ماكتك وبتصنع كذا  
طب هات تليفونهم عشان كنت عاوز كذا  
-  
ركز تكتب اسم الشركة بالعربي  
لو كتبتها بالانجليزي اي حد هيشوفها  
هيفتكرها شركة ادوية ومش هيسال  
-  
وخلي اسم الشركة اساسا لافت لنوع النشاط  
يعني شركة المليجي الدولية  
غير شركة المليجي لتصنيع اكصدامات السيارات  
-  
كده انا لو لمحت الاسم بتاع الاكصدامات ده  
هاعرف دي شركة كذا اللي هاحتاجها امتي  
لكن الدوليّة دي هاحتاجها في ايه ؟!  
-  
اعمل لشركتك فيديو موشن جرافيكس بالعربي  
دقيقة مثلا  
واعرضه علي تليفزيون علي ستاند  
ده اوفر بكتير ليك واكبر عامل جذب  
انا معدي لمحت الفيديو شغال هاقف لحظة اشوف ده بتاع ايه  
-  
خصوصا ان فيديوهات الموشن جرافيكس  
بيبقي فيها كارتون وحركة  
فبتلفت الانتباه  
وكده العميل ممكن يقف لحظات يعرف انتا شركة ايه وبتعمل ايه  
ويا تري يقف يتكلم معاك ولا لا  
تبقي وفرت مئات العملاء اللي هيسئلوك نفس السؤال المتكرّر  
بتاع "انتوا مين وبتعملوا ايه ؟"  
-  
ولما تقف مع عميل قدام الشاشة  
وتورية مصنعكوا من جوا وهوا بيصنع الجزء الفلاني  
او صور لفريقكوا وانتوا بتركبوا مكنة كذا في مصنع كذا  
ده اسرع طريق لبناء الثقة  
-  
أخيرا  
لو حد عاوز يبقي عارض السنة الجاية إن شاء الله  
فيمكنه التواصل مع منظّم المعرض  
المجموعة الدوليّة للمعارض  
[http://www.ifg-eg.com/](https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fwww.ifg-eg.com%2F%3Ffbclid%3DIwAR1WlWnThtVG3PBKSNbw_nif70AeA-c7xUKRjsSqh1d_k9RS3B4wDVBYfzM&h=AT0-wHZbynIsC6jX74YRu0BdIisP1nwGBryg35YSwulLRRGf76BOReCrGuHm5MmnFAJkq3r3VngO8S6JyCriWfuFM9lszRfxsJyCLW8uEOLKLbGK-Sj7kXXFygYyrhQ-R4jNDsA31_le4DqUITHZQD4)  
ونصيحة حاول تتكلّم معاهم بعد المعرض علي طول  
لان ممكن خلال شهرين تلاتة  
تلاقي كلّ أماكن السنة الجايّة اتحجزت إن شاء الله  
-  
بالتوفيق للجميع  
وشكرا والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

++++++++++

بسم الله الرحمن الرحيم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته  
نتحدّث اليوم بالتفصيل عن معرض الماكينات  
MacTech 2018  
-  
هنتكلّم في البوست ده إن شاء الله عن النقاط التالية  
- تاريخ واحصائيّات المعرض  
- كيفيّة الوصول للمعرض  
- محتويات المعرض  
- نصائح للزائرين بغرض البيزنس  
- نصائح للطلبة  
- نصائح للعارضين  
- كيفيّة حجز جناح عرض لشركتكم  
===  
تاريخ وإحصائيّات المعرض  
معرض ماكتك للماكينات بدأ سنة 2000  
يعني من حوالي 18 سنة وهذا الحدث يتكرّر سنويّا  
ووصل حاليا لأنّه بقي الحدث الصناعي الأكبر في مصر  
اللي الناس بتنتظره من السنة للسنة  
-  
لحد السنة اللي فاتت كان المعرض بيقام في قاعة المؤتمرات  
السنة دي المعرض اتنقل للمكان الجديد والأحدث والأفخم في  
"مركز مصر للمعارض الدوليّة"  
الكائن علي محور المشير طنطاوي بالتجمع الخامس  
بجوار الطريق الدائري ومسجد المشير طنطاوي واستاد الدفاع الجوّي  
-  
المعرض ايام  
الخميس 15 نوفمبر إلي الأحد 18 نوفمبر  
من الساعة 10 صباحا إلي 7 مساءا  
-  
مركز مصر فيه أربع قاعات عملاقة  
المعارض بتاعتنا السنة دي واخدة قاعتين كاملتين  
قاعة 1 وقاعة 2  
بإجمالي مساحة 20 ألف متر مربّع  
بينهم بلازا تستخدم كمطعم وكافيه واستراحة  
-  
أقصد بالمعارض بتاعتنا ان معرض ماكتك بيكون معاه  
معرض المناولة Handling Expo  
ومعرض أنظمة الهواء الصناعيّة Air Tech  
ومعرض للنقل الصناعي Transpo Tech  
لكن معرض الماكينات MacTech بيكون أكبرهم  
علي مساحة 13 ألف متر مربّع  
-  
طبعا فيه زائرين بيكونوا جايين مخصوص للمعارض الثانية  
وخصوصا معرض المناولة مثلا  
===  
كيفيّة الوصول للمعرض  
مبدئيّا لو جاي بعربيتك فكلّ المطلوب منك هو الوصول للدائري  
ومنه هتلف حوالين القاهرة اما مع الساعة او عكس الساعة  
حسب ايهما اقرب لك  
-  
وصولا لمحور المشير طنطاوي  
حيث تجد المعرض علي محور المشير بالقرب من الدائري  
-  
بالطبع يمكنك الاستعانة بجوجل مابس قبل التوجه للمعرض  
لتحديد المسار الاقرب ان شاء الله  
-  
بالنسبة للي جاي مواصلات  
كل المطلوب منك هو انك تركب مترو  
وصولا لمحطة أرض المعارض  
ومنها هتلاقي الشركة المنظمة موفرة أتوبيسات  
من المحطّة إلي إلي مركز مصر للمعارض والعودة  
-  
كما توجد الاتوبيسات أيضا أمام نادي السكّة الحديد  
-  
لو هتركب أوبر  
فمن حقك تحصل علي تخفيض 50 % من ثمن التوصيلة  
مقدّمة من شركة أوبر  
وده من خلال كود MacTech 18  
-  
كما توجد اتوبيسات نقل عام  
تمر بميدان احمد حلمي وعبد المنعم رياض وقسم الحدائق  
-  
طبعا الدخول مجّاني للجميع  
ممكن لو داخل بعربية هتدفع تمن الباركنج حوالي 20 جنيه  
-  
فيه ناس هتلاقيها داخلة بدعوات  
عادي  
ده لا يمثل أيّ فارق بينك وبينه  
الفكرة إنّ الشركة المنظّمة بترسل الدعوات دي للشركات للتذكير  
-  
بالطبع ستسجل اسمك وبياناتك قبل دخول المعرض  
وده بيسهل علي الشركة المنظمة انها تتواصل معاك بعد كده  
-  
الافضل في التسجيل هوا انك تسيب البيزنس كارد بتاعك   
تجنبا لان حرف يتكتب غلط او رقم يتكتب غلط او كده  
===  
محتويات المعرض  
السنة دي إن شاء الله فيه 300 شركة بيعرضوا 800 براند  
فلك أن تتخيّل مدي التنوّع المتاح لك  
أو بحسبة أخري  
تخيّل نفسك مطلوب منك تزور 300 شركة في السنة  
إحنا جبنا لك ال 300 شركة دول في أربع أيّام في مكان واحد  
غير طبعا ان فيه شركات اجنبية ما كنتش هتعرف تزورها اساسا  
-  
طيب انا هتوه في ال 300 عارض دول  
مبدئيا اطلب الكشف بتاع العارضين وانتا داخل  
ده مجاني طبعا  
هتلاقي فيه اسماء العارضين وارقام الاجنحة  
وجدول محاضرات اليوم  
-  
ان شاء الله هتكون ليا محاضرة في احد الايام بعنوان  
"دراسات الجدوي"  
وفيه محاضرات تانية مفيدة طبعا  
-  
لتفاصيل اكتر ممكن تسال عن كاتالوج المعرض  
وده دليل يباع ويحتوي علي تفاصيل اكثر عن العارضين  
وبيانات التواصل معاهم وكده  
-  
يعني ده يغنيك عن انك تاخد كروت او كاتالوجات او كده  
وهيضمن لك انك لو نسيت تمر علي احد الشركات  
فبياناتها موجودة كده كده في الدليل وممكن ترجع لها في اي وقت  
-  
طبعا الدليل ده غير ادلة الصناعات المصرية وداتا والفاروق  
الادلة الثلاثة دي بتتكلم عن المصانع في مصر عموما  
دليل المعرض بيتكلم عن الشركات العارضة فقط  
وطبعا هتلاقي الادلة متوافرة في المعرض بردو  
-  
طيب هل فيه خطّة معيّنة للتجوّل داخل المعرض  
أنا هاشرح لحضرتك بناءا علي خبرتي في المعارض انا باعمل ايه  
وانتا طبعا من حقك تعمل خطتك الخاصّة  
-  
انا بادخل المعرض الف في شكل حلزوني من الخارج للداخل  
باخد كل الشوارع الخارجية في دائرة  
اخلص الدائرة الخارجية  
اخد الشوارع اللي جواها في دايرة  
اخلصها اخد اللي بعدها واللي بعدها لحد ما اخلص  
-  
الملحوظة بقي اني وانا باعمل كده  
بابقي باتفرج واتناقش فقط مع العارضين اللي علي ايدي اليمين  
-  
ارجع بقي اعمل نفس الدورة تاني  
بس المرة دي باتفرج واتناقش مع العارضين اللي علي ايدي الشمال  
-  
ده معناه انك هتحتاج مش اقل من 4 ساعات مثلا عشان تخلص القاعتين  
لكن انا وانا ماشي باختار الشركات اللي اقف واتكلم معاها  
وده يودّينا للنقطة اللي بعد كده  
===  
نصائح للزائرين للمعرض بغرض البيزنس  
أهمّ حاجة هي إنّك تحدّد غرضك من زيارة المعرض  
قبل ما تتحرك اساسا  
-  
يعني مثلا  
انا كنت زمان بابحث عن الشركات اللي بتقوم بالتصنيع في مصر  
فاي شركة لقيت مكتوب علي الجناح بتاعها  
شركة كذا لاستيراد كذا - وكلاء شركة كذا العالمية  
ما كنتش باقف قدامها  
دول مستوردين وانا بابحث عن مصنعين  
-  
طيب شكيت في شركة  
السلام عليكم - حضراتكوا بتصنعوا ولا بتورّدوا ؟  
بنورّد  
يبقي شكرا وانهي الحوار معاه باسرع طريقة  
اللي هيا طب لو سمحت عاوز الكارت بتاعكوا  
عشان اتواصل معاكوا بعد المعرض  
-  
طب افرض قال لي بنصنع  
بس  
اربط هنا  
ونخش في تفاصيل همّا بيصنّعوا ايه بالظبط  
-  
السنة دي الوضع معكوس بالنسبة لي  
انا اساسا بابحث عن المستوردين  
عشان ازرع في دماغهم فكرة انهم يصنعوا هنا  
وانا كمكتب متخصص في دراسات الجدوي  
اعمل لهم الدراسات المطلوبة  
-  
يبقي الفكرة انك تحدد انتا اساسا رايح ليه  
مثلا رايح تشتري راوتر  
يبقي خش علي المنطقة اللي فيها الراوترات  
هتلاقيهم كلهم جنب بعض  
لكن مش تقطع نفسك في منطقة العدد او بيع ماكينات اللحام  
واليوم يخلص وانتا ما استفدتش حاجة  
-  
لازم تفهم ان المعرض هوا اول مشوار مش اخر مشوار  
يعني ما تبقاش رايح المعرض عشان تشتري  
انتا رايح تقارن بين الشركات العارضة  
بتشوفهم كلهم - تكلمهم كلهم  
تختار منهم شركتين تلاتة  
تاخد الكونتاكتس بتاعتهم  
بعد المعرض تزور الشركتين التلاتة دول  
لحد ما رايك يستقر علي شركة واحدة  
بعدها تشتري  
-  
لكن بلاش الحاجات اللي بتفقع  
بتاعة واحد راح اشتري مكنة بمئات الالاف وهوا واقف  
ويرجع بعد كده يشوف حاجة افضل وبتاع  
-  
الشركات العارضة وبناءا علي محدودية المساحة  
ممكن تبقي عارضة ماكينة واحدة  
انتا لازم تروح لهم وتتاكد منهم ومن مكانهم وموثوقيتهم  
وتشوف كل المتاح عندهم  
لان زي ما قلت لك المعرض هتلاقي فيه نماذج للعرض  
مش كل الماكينات المتاحة لدي الشركة  
-  
تاني نصيحة للزائرين بغرض البيزنس  
"البيزنس كارد"  
ده أهمّ منّك انتا شخصيّا  
لأنّك متخيّل انّك بتتكلّم مع الشركة  
والشركة عاطياك كلّ اهتمامها  
بس عمليا بعد نهاية المعرض  
بتكون الشركة وقفت مع الف واحد زي حضرتك مثلا  
الف فعلا مش مبالغة وممكن اكتر  
-  
فالشركات بعد المعرض بتقعد مع نفسها وتجيب دفاتر الزائرين  
تفتح الدفاتر  
تشوف صفحة كذا فيها واحد كتب اسمه ومشي  
يعني متخيل حضرتك  
اني هافتكر من خلال اسمك انتا كنت عاوز ايه مثلا ؟!  
ده علي اساس ان ام كلثوم هيا اللي زارتنا ؟!  
-  
يبق الصح انك تكتب التفاصيل  
والافضل انك تدبس البيزنس كارد بتاعك في الصفحة  
عشان ما يحصلش اخطاء املائية  
تتسبب في انك تضيع فرصة اتصال الشركة بيك  
-  
المفروض اي بيزنس كارد  
يكون متصمم بحيث ان فيه مساحة بيضاء فاضية  
بلاش التصميمات المتشعوذة الاسود في اسمر دي  
المساحة البيضاء الفاضية دي في الكارت بتاعك  
اكتب فيها انتا كنت عاوز ايه من خلال كلامك مع مندوب الشركة  
ودبّس الكارت في سجل الزائرين  
-  
كده الشركة بعد المعرض هتقلب في سجلات الزائرين  
تلاقي الكارت بتاعك مكتوب عليه انتا كنت عاوز ايه  
ده غير طبعا انك تكتب اللي انتا عاوزه بالتفصيل  
في صفحة سجلّ الزائرين اللي هتدبس فيها الكارت  
-  
نصائح للطلبة الزائرين  
مبدئيا انا باعتبر المعرض ده "تيرم"  
يعني بيفيدك بمقدار الفائدة اللي بتتحصّل عليها في تيرم دراسي كامل  
لكن فيه شويّة ملحوظات لازم ناخد بالنا منها  
-  
العارضين دول غرضهم الاساسي هو التسويق للمكن بغرض بيعه  
مش غرضهم الاساسي تعليمي  
ولا غرضهم الثانوي حتي  
-  
يعني هوا مش عارض المكنة عشان يعلمك عنها  
انتا عاوز تتعلم القط من بعيد لبعيد  
لكن ما تتوقعش انه هيقف معاك يشرح لك  
ازاي بنستخدم نظرية الماكينات اللي درسناها في تانية انتاج  
في تصميم ماكينات شركتنا  
-  
الاهم من كده اساسا ان اللي هيكونوا واقفين قدام المكن  
هما متخصصين تسويق اساسا  
يعني ممكن جدا ما يكونوش مهندسين  
-  
طيب والحل  
الحل هو ان كل جامعة تنظم زيارة  
يكون فيها دكتور من الجامعة مثلا او معيد  
يتجول مع الوفد بتاعه في المعرض  
ويشرح ليهم هوا عن الماكينات  
طبعا بدون تعطيل لمسارات المعرض  
-  
انا اتمني اعمل كده مع طلبة جامعة المنصورة  
لكن لسه مش عارف ظروفي في المعرض ايه  
خصوصا ان هيكون ليا محاضرة في يوم  
ده غير يوم هاحتاج الف فيه في المعرض لنفسي  
لكن لو تيسر لي تنظيم هذه الزيارة فلن اتاخر ان شاء الله  
-  
طب افرض ده ما حصلش واضطريت تروح لوحدك  
يبقي زي ما قلت لك ما تتاقلش علي العارضين  
لو لقيت العارض بيتكلم مع حد سيبه يتكلم  
هوا جاي يبيع  
-  
لقيته واقف فاضي ومبتسم بدون داعي  
ومنتظر اي حد يقول له السلام عليكم  
قول له السلام عليكم ودردش معاه  
بس باختصار  
-  
وبلاش تخش في جدالات علمية بتاعة قبل الميدتيرمات دي  
صدقني الراجل اللي واقف علي رجليه من الصبح ده يستاهل الشفقة  
-  
ما فيش داعي انك تجمع اكبر قدر ممكن من الكاتالوجات  
ولا اقل قدر  
انتا مش هتحتاجها في اي حاجة  
-  
انا شخصيا ما باخدش اي كاتالوج  
الا ان العارض هوا اللي يعطيهولي  
لكني بركز علي اني اعطي البيزنس كارد بتاعي  
واخد البيزنس كارد بتاع العارض  
بحط كروتي في جيبي اليمين مثلا  
والكروت اللي باخدها من العارضين في جيبي الشمال  
ولو حد عطاني الكاتالوج بتاعه بايده باخده منه  
غير كده صدقني مالوش اي لازمة  
-  
طبعا ما تلمسش اي ماكينة شغالة - او مش شغالة  
ودي قاعدة عامة للمعارض او للمصانع  
-  
بالنسبة للتصوير  
المفروض ان ده معرض  
يعني اللي حاطط المكنة حاططها اساسا عشان الناس تشوفها  
بس ذوقيا ابقي استئذن قبل التصوير  
-  
وبردو صدقني مالوش لازمة  
خد كارت الشركة وادخل علي الموقع بتاعهم  
هتلاقي فيديوهات اكثر افادة من اللي انتا هتصورها  
او علي قناتهم علي اليوتيوب  
-  
ما فيش داعي تاخد معاك السي في بتاعك مثلا  
خد كارت الشركة وابعت ليهم علي الايميل افضل  
لكن في المعرض ووسط الهرس ده  
غالبا السي في بتاعك مش هيكمل لاخر اليوم مع الشركة  
-  
لو كانت الشركة شركة تدريب اساسا  
فدول اتتاقل عليهم براحتك  
هما جايين اساسا عشان كده  
===  
نصائح للعارضين  
حاول تخمن كل الاسئلة اللي هتتطرح عليك في المعرض  
وجاوب علي كل الاسئلة دي في كاتالوج بالعربي  
-  
لقيت العميل سأل السؤال الرابع  
افتح الكاتالوج علي الصفحة الرابعة  
وشاور علي اللي انتا بتتكلم عنه  
وعلم للعميل عليه في الكاتالوج واعطيهوله  
-  
يعني ببساطة حوّل الموضوع لـ "أوتوميشن"  
انتا مش جاي المعرض تفكر في اجابات اسئلة  
انتا جاي تعطي اجابات جاهزة  
فيا حبذا كمان لو كانت موثقة في كاتالوج بالعربي  
وتعلم عليها للعميل يبقي انتا كده وصلت للي انتا عاوزه  
-  
ركز كتير علي التواصل مع العميل  
يعني ركز تاخد منه الكارت بتاعه  
رقم تليفونه  
لكن ما تتكلمش معاه في المطلق ونضحك وننبسط  
والعميل يمشي وانتا بعد كده ما تعرفش تجيبه منين  
-  
لو عاوز توزع حاجات فانا شخصيّا انصح بشدّة بالشنطة  
دي اكتر حاجة انا كزائر هكون حريص اني اخدها من اي شركة  
-  
ركز جدا كمان علي المفكرات والاقلام  
لان العميل لما هياخد المفكرة دي عليها رقم تليفونك وايميلك  
او القلم وعليه موقع شركتك واسمها بالعربي  
ويروح اي مكان وحد يشوفها معاه  
دي بتاعة ايه دي ؟  
دي بتاعة شركة كذا قابلتها في معرض ماكتك وبتصنع كذا  
طب هات تليفونهم عشان كنت عاوز كذا  
-  
ركز تكتب اسم الشركة بالعربي  
لو كتبتها بالانجليزي اي حد هيشوفها  
هيفتكرها شركة ادوية ومش هيسال  
-  
وخلي اسم الشركة اساسا لافت لنوع النشاط  
يعني شركة المليجي الدولية  
غير شركة المليجي لتصنيع اكصدامات السيارات  
-  
كده انا لو لمحت الاسم بتاع الاكصدامات ده  
هاعرف دي شركة كذا اللي هاحتاجها امتي  
لكن الدوليّة دي هاحتاجها في ايه ؟!  
-  
اعمل لشركتك فيديو موشن جرافيكس بالعربي  
دقيقة مثلا  
واعرضه علي تليفزيون علي ستاند  
ده اوفر بكتير ليك واكبر عامل جذب  
انا معدي لمحت الفيديو شغال هاقف لحظة اشوف ده بتاع ايه  
-  
خصوصا ان فيديوهات الموشن جرافيكس  
بيبقي فيها كارتون وحركة  
فبتلفت الانتباه  
وكده العميل ممكن يقف لحظات يعرف انتا شركة ايه وبتعمل ايه  
ويا تري يقف يتكلم معاك ولا لا  
تبقي وفرت مئات العملاء اللي هيسئلوك نفس السؤال المتكرّر  
بتاع "انتوا مين وبتعملوا ايه ؟"  
-  
ولما تقف مع عميل قدام الشاشة  
وتورية مصنعكوا من جوا وهوا بيصنع الجزء الفلاني  
او صور لفريقكوا وانتوا بتركبوا مكنة كذا في مصنع كذا  
ده اسرع طريق لبناء الثقة  
-  
أخيرا  
لو حد عاوز يبقي عارض السنة الجاية إن شاء الله  
فيمكنه التواصل مع منظّم المعرض  
المجموعة الدوليّة للمعارض  
[http://www.ifg-eg.com/](https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fwww.ifg-eg.com%2F%3Ffbclid%3DIwAR3SVzMDV6NS02EqelFJB1xb4Oc1alB7gNvaKiAxalIm77uaY9LL83EAJfo&h=AT1faMWjXwOD_l4R6ecn2--SG58cWUmY7LBGnjXXdZJsA9smajAd5-2DGxSXWnWIHYtuC34Z7XMSWifYodeII23i9EDKgus-P-ZOlPBmfguaidgqfMdR78brcOPJQHO9g1juNltQ4PDnSpRMbh3tYATXdD9KrMDh)  
ونصيحة حاول تتكلّم معاهم بعد المعرض علي طول  
لان ممكن خلال شهرين تلاتة  
تلاقي كلّ أماكن السنة الجايّة اتحجزت إن شاء الله  
-  
بالتوفيق للجميع  
وشكرا والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته