



Ταξίδι χεύσεων
& στη Θεσσαλονίκη

6-14|9|2014

ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ 2
www.elladageuseis.gr



<http://tif.helexpo.gr>

ΠΑΣΕΓΕΣ



www.paseges.gr

artindustry

Αθήνα 25/6/2014

Φίλε επιχειρηματία – Έλληνα παραγωγέ

Η Διοίκηση της ΠΑΣΕΓΕΣ, ΕΠΙΜΕΝΕΙ ΕΛΛΗΝΙΚΑ, διοργανώνοντας σε συνεργασία με τη ΔΕΘ-HELEXPO Α.Ε. την Έκθεση Ελληνικών τροφίμων και ποτών με τον τίτλο: «ΕΛΛΑΔΟΣ ΓΕΥΣΕΙΣ».

Με παρακαταθήκη τις τρεις προηγούμενες, κατά γενική ομολογία επιτυχημένες εκθέσεις που πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα, αποφασίσαμε να υλοποιήσουμε δυναμικά την επόμενη διοργάνωση, που θα πραγματοποιηθεί στη Θεσσαλονίκη, στα πλαίσια της διεξαγωγής της 79^{ης} ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΚΘΕΣΗΣ, από τις 6 έως και τις 14 Σεπτεμβρίου 2014.

Στηρίζοντας έμπρακτα τον αγροτικό-παραγωγικό τομέα και το τουριστικό προϊόν που ποικιλότροπα συνδέεται μ' αυτόν, θέτουμε ως σκοπό της έκθεσης την ανάδειξη των ποιοτικών πλεονεκτημάτων που προσφέρουν τα ελληνικά παραδοσιακά προϊόντα, αλλά και την καταξίωση στη συνείδηση του καταναλωτή της ελληνικής περιφέρειας ως γαστρονομικού τουριστικού προορισμού.

Μήνυμά μας είναι: «Κάθε μέρα Ελληνικά ποιοτικά προϊόντα στο τραπέζι μας»

Αυτό μπορούμε να το πετύχουμε εμπράκτως μαζί, σε μία αγορά με τεράστιες δυνατότητες και καταναλωτικό ενδιαφέρον. Η δύσκολη οικονομική συγκυρία, άλλαξε πλέον τις συνήθειες όλων μας, επιφέροντας δομικές αλλαγές και στο καθημερινό τραπέζι μας, βάσει ερευνών που αποδεικνύουν ότι 8 στους 10 προτιμούν πλέον τα Ελληνικά ποιοτικά προϊόντα.

Κύριοι στόχοι είναι της έκθεσης είναι:

(α) Η ανάδειξη των ελληνικών επιχειρήσεων που σχετίζονται με την παραγωγή και επεξεργασία αγροτικών αλλά και παραδοσιακών προϊόντων.

(β) Η προσπάθεια για την τόνωση των συναλλαγών της αγοράς του κλάδου μέσω της άμεσης πώλησης οικονομικών και ποιοτικών ελληνικών προϊόντων.

(γ) Η προβολή των παραδοσιακών ελληνικών προϊόντων ως ανταγωνιστικών.

(δ) Η πληρέστερη ενημέρωση του καταναλωτή από τα εκτιθέμενα προϊόντα μέσω των εκδηλώσεων (γευσιγνωσίες, ειδικές τιμές κ.λπ.) των επιχειρήσεων.

Το κύρος της ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΚΘΕΣΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, τα στατιστικά δεδομένα παρόμοιων γεγονότων, οι ανάγκες της αγοράς τόσο της χώρας μας όσο και διεθνώς, το ενδιαφέρον των επισκεπτών (λιανικής-χονδρικής 200.000 περίπου διελεύσεις), δημιουργούν τις προϋποθέσεις, ώστε η «ΕΛΛΑΔΟΣ ΓΕΥΣΕΙΣ» να γίνει σημείο αναφοράς, πόλος έλξης και να καταστεί το σημαντικότερο γεγονός στον τομέα των ελληνικών τροφίμων & ποτών της ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΚΘΕΣΗΣ.

Βέβαιοι λοιπόν για τα μέγιστα εμπορικά οφέλη που θ' αποκομίσετε, σας καλούμε να συμμετάσχετε στην έκθεση.

Με εκτίμηση

Τζανέτος Καραμίχας

Γιώργος Ανέστης

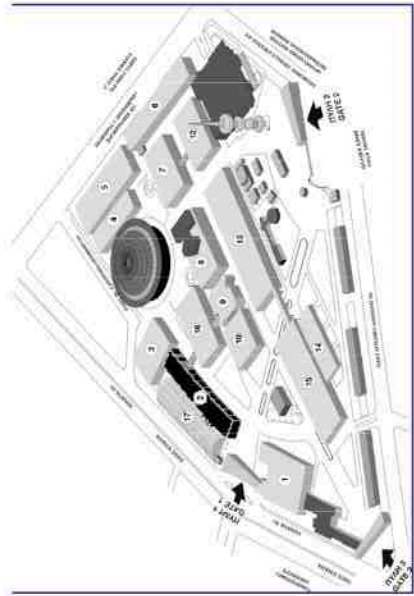
Πρόεδρος ΠΑΣΕΓΕΣ

Γενικός Γραμματέας ΠΑΣΕΓΕΣ

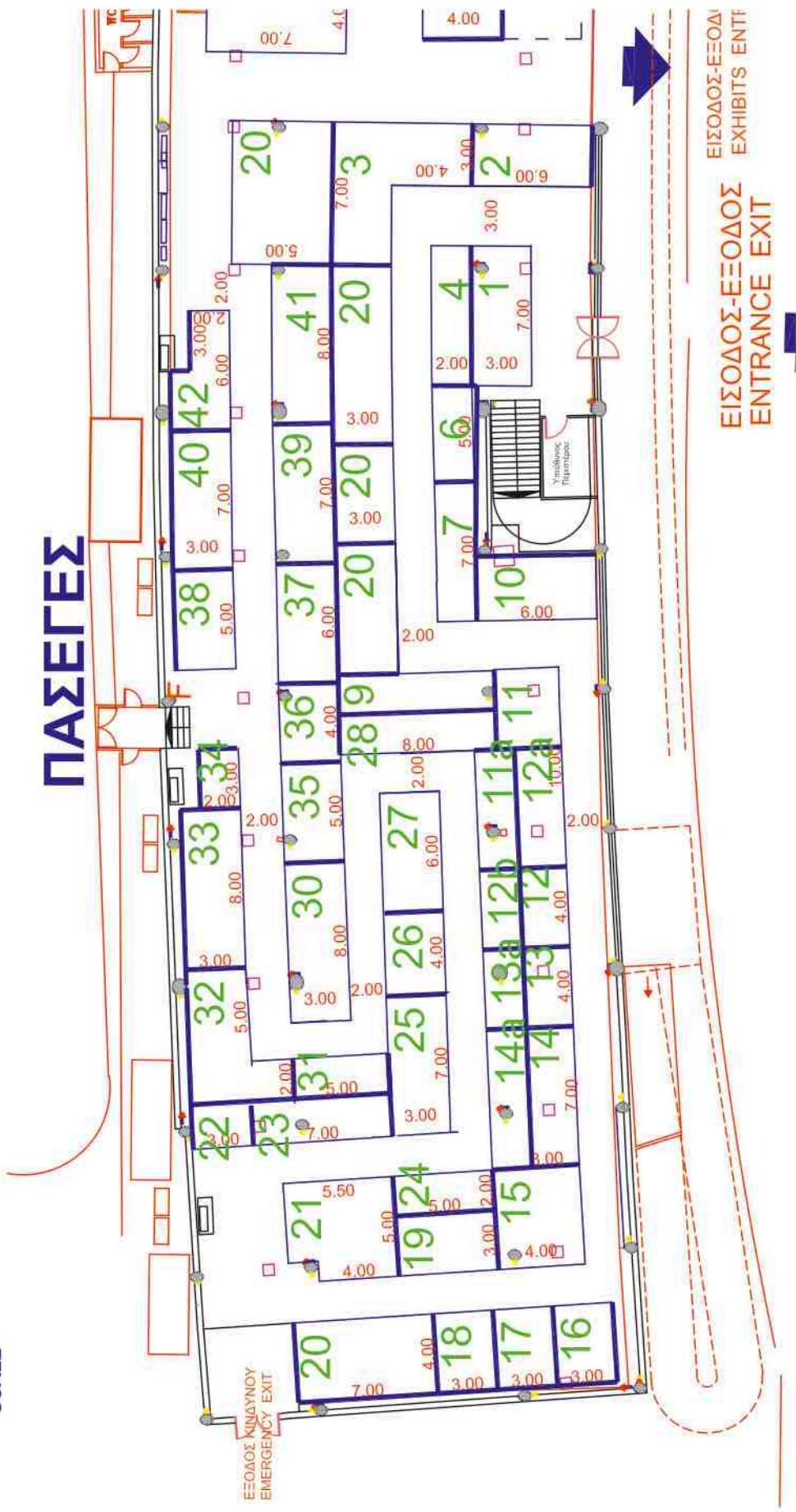


ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ
PAVILION
 ΚΛΙΜΑΚΑ 1:400
 SCALE

2



ΠΑΣΕΓΕΣ



ΕΙΣΟΔΟΣ-ΕΞΟΔΟΣ
 EXHIBITS ENTT
 ENTRANCE EXIT

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Ακριβή στοιχεία καταλόγου εκθετών:		Ακριβή στοιχεία έκδοσης τιμολογίου	
ΕΠΩΝΥΜΙΑ:		ΕΠΩΝΥΜΙΑ:	
Εκθέματα:		Επάγγελμα:	
Διεύθυνση:		Διεύθυνση:	
Πόλη:	T.K.	Πόλη:	T.K.
Τηλ:	Fax:	A.Φ.Μ.	ΔΟΥ:
Site:	e-mail:		
Όνομα Υπεύθυνου:			
Κινητό:			
Επωνυμία για μετώπη περιπτέρου:			

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΑΣ:

M2	ΑΞΙΑ	EXTRA ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ*	Φ.Π.Α. (23%)	ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ (50%)	ΥΠΟΛΟΙΠΟ
			€	€	€	€

ΤΥΠΟΙ STAND

ΤΥΠΟΣ 1 | ΧΩΡΙΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ

Διατίθεται χώρος σε ίχνος εδάφους συμπεριλαμβανομένης της γενικής καθαριότητας (100€ ανά τ.μ.)

Επιπλέον όψεις χρεώνονται με 5€ / ανά τ.μ. για κάθε επιπλέον όψη.

ΤΥΠΟΣ 2 | ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Περιλαμβάνει: διαχωριστικά, μετόπη με την επιγραφή του εκθέτη, αριθμό του stand, 1 γραφείο, 3 καρέκλες, μοκέτα, γενική καθαριότητα και ανά 16 τ.μ. μία πρίζα, 1 ηλεκτρικό σπότ 100 Watt ανά 3τ.μ., κατανάλωση ηλεκτρικού ρεύματος. Σε περίπτωση διαφορετικής ηλεκτρολογικής εγκατάστασης απαραίτητη είναι και η κατάθεση ηλεκτρολογικού σχεδίου. ΚΟΣΤΟΣ 20,00€ / KW. (115€ / ανά τ.μ.)

* ΣΤΟΝ ΤΥΠΟ 1 | ΧΩΡΙΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ, ΔΕΝ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ ΠΑΡΟΧΗ ΚΑΙ ΣΥΝΔΕΣΗ ΡΕΥΜΑΤΟΣ (απαραίτητη η κατάθεση ηλεκτρολογικού σχεδίου). ΚΟΣΤΟΣ 20,00€ / KW.

Επιπλέον Ηλεκτρολογικός εξοπλισμός (φώτα, πρίζες κλπ) ή κατασκευαστικός εξοπλισμός (βιτρίνες, ράφια κλπ) χρεώνεται εξτρά.

ΤΡΟΠΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ: Με την υπογραφή του παρόντος συμβολαίου καταβάλεται το 50% του συνολικού ποσού προκειμένου να κατοχυρωθεί ο εκθεσιακός χώρος:

ΥΠΟΛΟΙΠΟ: Η εξόφληση του υπόλοιπου ποσού γίνεται έως 25/8/2014

Η παράδοση του περιπτέρου γίνεται εφόσον οι εκθέτες έχουν τακτοποιήσει τα οικονομικά τους.

ALPHA BANK
 ΑΡ. ΛΟΓ: 981002101032235

(Να σταλεί απαραίτητως η απόδειξη της κατάθεσης με FAX στο 210 8944761)

Υπογραφή & Σφραγίδα

Ημερομηνία: _____

Με την υπογραφή της δήλωσης αυτής βεβαιώνουμε την επιθυμία συμμετοχής μας στην έκθεση, τα ακριβή στοιχεία έκδοσης του τιμολογίου και την αποδοχή όλων των όρων του εσωτερικού ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΕΚΘΕΤΗ: 100€ (Περιλαμβάνει καταχώρηση στον κατάλογο εκθετών, στο επίσημο site της έκθεσης <http://tif.helexpo.gr>, στην ιστοσελίδα της έκθεσης www.elladageuseis.gr, και ετήσια καταχώρηση στην ιστοσελίδα www.greekfoodnews.gr)

ΤΙ ΚΕΡΔΙΖΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΜΟΥ ΣΤΗΝ 79^η ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Η εμπορική έκθεση είναι ο τόπος συνάντησης της προσφοράς με τη ζήτηση. Γι' αυτό και όποιος επιχειρηματίας παραιτηθεί από αυτή πρακτικά υποθηκεύει το μέλλον του.

Η εμπορική έκθεση είναι ο φθηνότερος και αποτελεσματικός τρόπος μέσω του οποίου με μικρό κόστος και ελάχιστο χρόνο κάθε επιχειρηματίας μπορεί να προβληθεί – να αναδειχθεί, πρακτικά δηλαδή να προβάλλει το κύρος της επιχείρησής του.

Αυτό που κάνει τη διαφορά από όλα τα άλλα μέσα επικοινωνίας με την αγορά είναι η πρόσωπο με πρόσωπο επαφή με εν ενεργεία πελάτες αλλά και δυνητικούς πελάτες.

Η συμμετοχή μου στη 79^η ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - το πιο αναγνωρίσιμο εκθεσιακό γεγονός μου δίνει τη δυνατότητα:

- Να έρθω σε επαφή με συγκεκριμένο κοινό-στόχο και να το πληροφορήσω για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρω
- Να ενημερώσω για τις ειδικές τιμές που θα υπάρχουν κατά την διάρκεια της έκθεσης.
- Να συναντηθώ με υπάρχοντες συνεργάτες ή πελάτες και να βελτιώσω περαιτέρω τις μεταξύ μας επαγγελματικές σχέσεις
- Να ανανεώσω ή να ενδυναμώσω την εταιρική μου εικόνα.
- Να προκαλέσω το ενδιαφέρον και την επίσκεψη στο περίπτερο μου του ίδιου του αγοραστή. Ο επισκέπτης της έκθεσης είναι δυναμικός και όχι παθητικός δέκτης της πώλησης και των λοιπών μηνυμάτων του μίγματος μάρκετινγκ που χρησιμοποιεί η επιχείρησή μου.
- Να αναδείξω όλες τις δυνατότητες των προϊόντων μου και τα οφέλη που προκύπτουν για τον αγοραστή, καθώς οι επισκέπτες έχουν την ευκαιρία να τα δουν, πιθανόν να τα αγγίξουν ή να τα δοκιμάσουν, να ζητήσουν πρόσθετες πληροφορίες και να συγκρίνουν και να αγοράσουν.

Να έρθω σε απ' ευθείας επαφή με τον άμεσο αγοραστή των προϊόντων ή υπηρεσιών μου και να αξιοποιήσω τη δύναμη της πειθούς κατά την πρόσωπο με πρόσωπο διαδικασία της πώλησης. Η Έκθεση λειτουργεί ως ένα ουδέτερο περιβάλλον πώλησης με συνέπεια ο επισκέπτης να μην αισθάνεται την πίεση να αγοράσει και δεν αναπτύσσει ιδιαίτερες άμυνες. Γι' αυτό και αντίστοιχες διοργανώσεις θεωρούνται ως οι καλύτερες ευκαιρίες για τη δημιουργία σχέσης με νέους πελάτες.

- Να βρω τα σημεία που υπερτερώ του ανταγωνισμού και να τα εκμεταλλευτώ ανάλογα.
- Να συγκεντρώσω πολύτιμες πληροφορίες για την εικόνα που το κοινό έχει για την επιχείρησή μου και να προβώ σε διορθωτικές ενέργειες, αν αυτό κριθεί απαραίτητο στη συνέχεια.
- Να έχω τα οφέλη συμμετοχής και προβολής μου στο Διαδίκτυο μέσω των site της Έκθεσης (tif.hexexpo.gr & www.elladageuseis.gr) και επίσης καταχώρηση στο www.greekfoodnews.gr.
- Να είμαι παρών σε μια επαγγελματική συγκέντρωση των πλέον αξιολογών και σύγχρονων επιχειρήσεων της Ελλάδας.

