

Electrosub 2024

nemzetközi üzletember találkozó – Tárgyaljunk!

2024.10.7-11. online és Budapest

Mire kapunk választ?

- **Hogyan használjuk** a nemzetközi üzletember találkozókat, mint partnerkeresési lehetőséget? – B2B platformok
- **Hogyan használjuk az Electrosb 2024 platformot** és milyen üzleti **ajánlatokat** jelenítsünk meg, hogy sokan akarjanak velünk tárgyalni?
- Hogyan jelöljük tárgyalásra cégeket, **használjuk ki maximálisan** a lehetőséget?
- **Tipikus hibák**

Electrosub 2024 nemzetközi üzletember találkozó

Szervező: Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara Enterprise Europe Network
irodája (EEN PBKIK) – 2. alkalom

- EEN hálózat hazai és nemzetközi partnerirodái
- Electrosub – konferencia és kiállítás 5. alkalom

Electrosub 2024 B2B nemzetközi üzletember találkozó online és az Electrosub
helyszínén – Budapest, Lurdy Ház

Főbb ágazatok: elektronika, elektrotechnika, robottechnika, automatizálás, digitalizáció, AI, IoT

Célcsoport: olyan vállalkozások (nemzetközi szinten is), akik a fenti ágazatokban keresnek partnert.

Előnyök: külföldi tárgyalópartnerek is elérhetőek, nem kell utazni. Magyar-magyar tárgyalás is lehetséges. Díjmentes. „Üzleti Tinder”

Electrosub 2024 nemzetközi üzletember találkozó (B2B) online és az Electrosub konferencia és kiállítás helyszínén

2024.10.7-8. 8:00-18:00 online B2B tárgyalások 20 perces időszavokban

2024.10.9-10. 10.00-17.00 - B2B tárgyalások 20 perces időszavokban (Business speed dating)

2024.10.11. 8:00-18:00 online B2B tárgyalások 20 perces időszavokban



7 October 2024 - 11 October 2024 | 1097 Budapest, Hungary Könyves Kálmán krt. 12-14. Lurdy House

Electrosub 2024

Register now



ELECTROSUB



Electrosub 2024 >

7-11 October 2024

Budapest, Hungary

Create new Account

or [log in](#) with your existing b2match account

Your email address

Password

First name*

Last name*

or



Continue with LinkedIn



Continue with Google

Create account

Profile

een.ec.europa.eu

1. Regisztrációs gombra kattintunk.

2. Töltsük ki adatainkat és mentjük le egy word dokumentumba, hogy később is fel tudjuk használni hasonló regisztráció során, már csak másolni kelljen.



Aki már használta a **b2match platformot**, annak van működő fiókja. (Login)

Nem kell újra regisztrálni, a **profilt áthozza a rendszer** a régeből, automatikusan kitölti az adatokat, de érdemes átnézni, frissíteni. Új üzleti ajánlatokat feltölteni. (Marketplace opportunity)

enterprise europe network

Attend event...

☐ **On-site**

You will physically attend this event. Your meetings can be held in person with other on-site participants, or via online video calls with remote participants.

☐ **Remote**

You will attend this event remotely. All of your meetings will be scheduled as online video calls. You can also attend other sessions, such as video conferences or live streams.

Register as...

☐ **Participant**

☐ **Exhibitor**

Representative of an exhibitor

On-site – ha személyesen részt vesz az eseményen

Remote – ha online szeretne tárgyalásokat lebonyolítani (2024. október 7-8. és 11.)

A tárgyalások leszervezésére szolgáló szoftvert a szervező biztosítja.

Create your profile



Change profile image

Delete

Your profile picture should be a JPG, PNG, or GIF file, and it should not be larger than 800 kb.

Occupation*

UI / UX Designer

Organisation Name

Antrunci Inc.

Pitch

Introduce yourself with a short summary that explains who you are, what you can offer, or what you are looking for. A preview of the pitch will be visible on the participant list.

I love solving problems by designing solutions. Over the last few years I've worked on web and mobile user experience for various design firms and startups

5

Country*

Germany



City*

Berlin

A tárgyaló személy adatai, fényképe – ez főleg személyes tárgyalásoknál fontos, hogy megismerjék akár a kávészünetben is.

Szakmai tapasztalatot, nyelvtudást is fel lehet tüntetni.



Marcus Clover

Freelance Motion Graphics Designer
Los Angeles, United States

 Remote

[Go to my profile](#)



SUPPORT CONTACT INFORMATION

Maya Shun

b2match

maya.shun@b2match.com

Invite participant

Send an invitation to your friend or colleague to participate on the event by entering their email address.

 [Send invite](#)

Hello Marcus!

Congratulations on successfully registering for the B2M Startup Directive.
Follow the steps below to finish setting up your networking profile and explore its possibilities.

Next Steps

Confirm your Email Address

We've sent your email with a link to confirm your Email Address.
Did not receive the email?

[Send again](#)



Add organisation page

Create a new organisation page, or join an existing one.

[Create organisation](#)



Finish setting up your profile

Create an impressive networking profile by adding details such as a short pitch, biography, profile picture, and more.



Prepare your schedule

Prepare for the event by adding sessions to your schedule.

[Add sessions](#)



Book meetings

Meeting scheduling started on Monday, 6 March 2023

[Book meetings](#)

 [My availability](#)



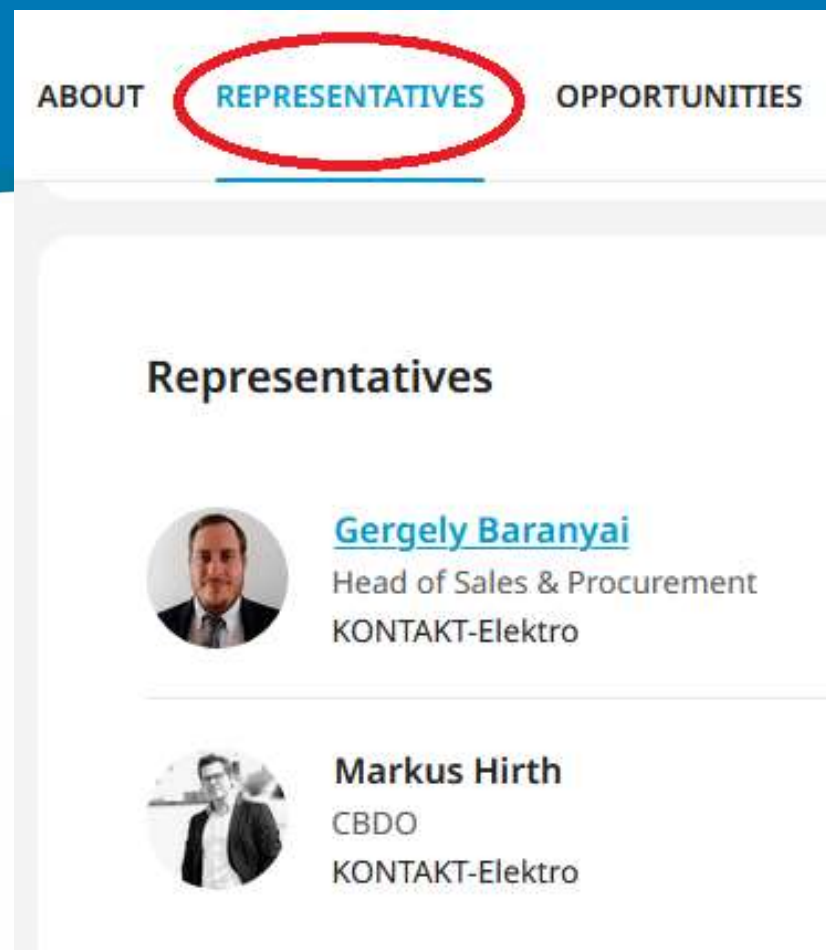
Leave feedback

Please take a few minutes and leave some feedback so that we can improve our upcoming events.



Cégprofil: 5-10 sor, angol nyelven
a cég tevékenységéről

Többen is regisztrálhatnak egy
cégtől, csatolni lehet a
személyeket a céghez
(**Organisation - Representatives**)



Main section

Name*

Orloom

Type*

Startup



Change logo image

Delete

Your logo should be a JPG, PNG, or GIF file, and it should not be larger than 800 kb.

Country*

Germany

City*

Berlin

About

Description*

B I   

Full stack web development company dedicated to creating unique, intuitive and dynamic brand websites and apps across multiple devices and browsers.

Save

Információk a cégről, logó feltöltés jpeg formátum, méretre figyelni (túl kicsi, túl nagy)

About

Cégleírás, csak a tárgyalás szempontjából lényeges elemek.



Areas of activities*

Industry Sector

Software & Web development Robotics Health & Medicine

Artificial Intelligence Engineering Security Service

Non-profit Human Rights Charity Food & Restaurants

Sports Agriculture

Website and socials

Website

<https://www.b2match.com/>

Twitter

<https://twitter.com/b2match>

Instagram

<https://www.example.com>

Facebook

<https://www.facebook.com/b2matchglobal>

Kulcsszavak – a cég tevékenységére jellemzőket kell jelölni. Ez nagy számú jelentkezőnél **segít a szűrésben**, amikor azt akarjuk eldönteni, hogy a 200 regisztrált közül **kivel szeretnénk tárgyalni**.

Más cégek is így fognak minket megtalálni.

ABOUT

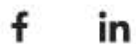
REPRESENTATIVES

OPPORTUNITIES

About

KONTAKT-Elektro Ltd. is a family business, owned exclusively by Hungarian private person. Since 1982 KONTAKT-Elektro Ltd. has been active in various fields of industrial automation. The company has 1.6 ha production site with 6.000 m2 modern industrial facility. Revenues in recent years were around 5,3 M EUR, the annual export rate is between 30-70%. We have broadened our activity in 2014 with custom-made machine manufacturing. Since then an increasing part of our work is development, design and delivery of high value added custom made machines and quality control machines. The company's top strengths are the ability to deliver turnkey and complete automation solutions, compliance with deadlines, and uncompromising commitment to quality.

SOCIAL MEDIA

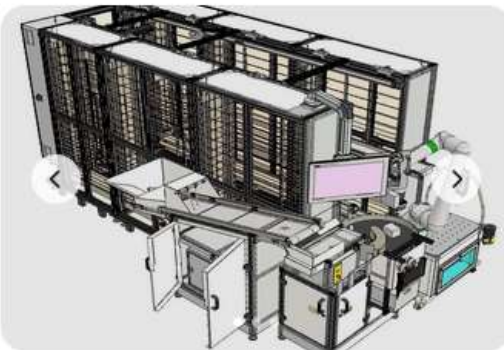


Tárgyalási témák (Marketplace - Opportunities) – mind 1-1 külön ajánlat pl. alvállalkozás, kivitelezés, bérgyártás, alapanyag, projekt együttműködés.

Korlátlan számú ajánlat készíthető, képet, videót is lehet csatolni.

Részletes leírás a regisztráció menetéről: <https://help.b2match.com/en-US/creating-a-b2match-account-201426>

Marketplace (5)



■ Product | Updated on 6 February 2024

MediTheka - Automated pharmacy

Automatic warehouse system with loading/unloading, tracking and expiration time monitoring intended primarily for clinical, pharmacy use.

Other

Machines



Gergely Baranyai

Head of Sales & Procurement at KONAKT-Elektro
Pécs, Hungary



■ Service | Updated on 6 February 2024

Electrical engineering services

We provide engineering services on various fields of electrical design and consultancy.

enterprise europe network

Choose opportunity type



Product

Add and describe a product you offer



Service

Add and describe a service you offer



Partnership

If you are interested in engaging in a partnership with another organisation



Expertise

Add your area of expertise and describe what you can offer



Request

Add if you have anything specific you are looking for



Product | Updated on 6 February 2024

KOMBO - Kontakt-Elektro Manufacturing Box

Modular framework that connects your ERP, shopfloor, inventory, with useful applications to boost your production and level of quality.

Other



Gergely Baranyai

Head of Sales & Procurement at KONTAKT-Elektro
Pécs, Hungary



Product | Updated on 6 February 2024

Equipment for lean manufacturing

Furnitures, trolleys, material containers, workstations, etc. - we design and produce it according to your needs.

Other

Metal Structures

Metal Sheet Work

Instruments, Tools



Gergely Baranyai

Head of Sales & Procurement at KONTAKT-Elektro
Pécs, Hungary



Product | Updated on 6 February 2024

Custom cabins, cabinets, covers

15 RESULTS

Reset

Search opportunities



Product (7) ^



LOOKING FOR

Distribution Partner (3)

Manufacturer (1)

APPLIES TO

Metal Sheet Work (4)

Other (4)

Metal Structures (3)

Machines (2)

Instruments, Tools (1)

Electronic Components and
Devices (1)

Ön jelöl valakit tárgyalásra –
elfogadják / visszautasítják

Önt jelölik –
elfogadja / visszautasítja

A rendszer ezekből képez egy
tárgyalási menetrendet.

Pl: 2-es asztal, 2024.10.9.
10.00 – 10.20 XY Kft, Z
kollégával, B témáról

een.ec.europa.eu

The screenshot displays the Enterprise Europe Network portal interface. It features three main business opportunity cards, each with a thumbnail image, a title, a description, and contact information. The first card is for an 'A.I. based visual inspection system' by Istvan Herbaly, CEO of Contrall Ltd. in Pécs, Hungary. The second card is for 'Electronic Development and Product design' by Gyula Ulrich, Development manager at Z Elektronika Kft. in Pécs, Baranya, Hungary. The third card is for 'Electronic production' by an unnamed entity. Each card has a red arrow pointing to a blue '+' button, indicating the option to initiate a negotiation. To the right of the cards is a sidebar with filters. The '15 RESULTS' section includes a search bar and a 'Reset' button. The 'LOOKING FOR' section has a dropdown menu set to 'Product (7)' and a toggle switch. The 'APPLIES TO' section lists various categories, with 'Metal Sheet Work (4)' highlighted by a red circle. Other categories include 'Other (4)', 'Metal Structures (3)', 'Machines (2)', 'Instruments, Tools (1)', and 'Electronic Components and Devices (1)'.

enterprise europe network

Az **időpont** változtatható.

Üzenet küldés: érdemes a **mobilszámot és email címet** már itt megadni, ha nem jönne létre a találkozó, akkor is **meglegyen a kapcsolat**.

Send request – ezzel elindul a folyamat. A másik fél egy kattintással **elfogadja**. Létre is jött a tárgyalás.

een.ec.europa.eu

Request a meeting [X]

Attendees

- Istvan Herbaly (Host) ✓
CEO at Contrall Ltd.
- Gyula Ulrich ?
Development manager at Z Elektronika Kft

Meeting date* [Thu, 18 Apr 2024] [v]
* Required

Available meeting time* [09:00 - 09:20] [v]
* Required

Location
[Automatic (Recommended)] [v]

Message participants
Add meeting note or introduction (optional)

Cancel [Send request]

- **„Ráérek október 9-ig regisztrálni”** - minél előbb regisztrál, annál tovább szerepel az ajánlat, a cég a rendszerben. Amíg nem látható a rendszerben, a lehetséges tárgyalópartner sem fogja tudni, hogy tárgyalhat a céggel.
- **Elég, ha csak felteszek egy profilt – NEM ELÉG** – mert abból nem derül ki, hogy miről lehet Önnel tárgyalni, mi a cégnek a fontos. Az „üzleti ajánlat (Marketplace opportunity)” alapján kezdeményezik a tárgyalást.

- **Majd engem jelölnek tárgyalásra** – passzivitással eredményt elérni igen kétséges, **aktívan kell partnert keresni és tárgyalni** – nem fog „magától megtörténni”
- Ha minket jelölnek **el lehet fogadni vagy elutasítani**, nem kötelező...
- Az e-mailben kapott emlékeztetők **direkt linkek a „feladatra” – foglaljon tárgyalást**
- Lássunk túl az adott ajánlaton, mit tartalmaz, és mit nem – itt jövünk mi a képbe. **TEGYEN ÖN AJÁNLATOT!**

Október 7-ig még számos vállalkozás regisztrál majd ajánlatokat, érdemes **hetente ránézni** (marketinges, értékesítéssel foglalkozó kolléga?) és szűrni a partnereket, majd jelölni őket tárgyalásra.

Az együttműködő nemzetközi irodák **direktben is megkeresik ügyfeleiket**, ha nekik megfelelő ajánlat jelenik meg a rendszerben, és **segítik regisztrációjukat**.

Minden regisztrált vállalkozásnak van egy **„kapcsolattartó szervezete”** általában területi alapon, aki segíti őt a partnerkeresésben, regisztrációban.

- **Több fő** is tárgyalhat egy cégtől (export, értékesítő, külkereskedő kolléga)
- **18 db 20 perces tárgyalás** fér bele egy napba a helyszínen
- Ha többen tárgyalnak az adott cégtől, ott annyiszor 18 db lehetőséget tudnak kihasználni
- A partner függvényében fontos lehet a **tárgyalási nyelv** – ha van a cégnél aki nyelveket beszél, érdemes „bevetni”
- Minél előbb jelenik meg a regisztrált profil a rendszerben, annál többen látják

A tárgyalások során **nagyon sok háttér-információ begyűjthető** az adott üzleti környezetről, új termék vagy szolgáltatás bevezetésénél **tesztelhető a piaci reakció**, a **cég ismertségének** növelésére, **jelenléte az üzleti közösségben**, de akár a konkurencia megismerésére is használható, nem utolsósorban pedig remek **tárgyalási gyakorlatot** ad.

- Díjmentes (időráfordítással azért jár...)
- Kockázatcsökkentés
- Piackutatás
- Reklám – regisztráljunk az elején, vagy minél korábban, annál tovább látható az ajánlat, nagyobb az esély, hogy ránk találjanak
- (Pályázatnál plusz pont lehet – kiadunk róla igazolást kérésre)

- Ismertség növelése – nemzetközi partnerek, tervezhető piaci bevezetés
- Piac tesztelése új termékkel, szolgáltatással, piackutatás
- Módosító javaslatokat „meghallani”, új ötleteket szerezni
- Konkurenciát megnézni, beszállítót találni
- Tárgyalási gyakorlat
- Díjmentes regisztráció, előre leszervezett korlátlan számú tárgyalás – hatékonyság (idő, pénz)
- Előre leinformálható tárgyaló partner, személyes ismeretség – bizalom

enterprise europe network

Mennyi idő, pénz, energia több
tárgyalást egyedül megszervezni
külföldre?

Közben

Előtte



Nagy Eszter
Projektmenedzser
nagy.eszter@pbkik.hu

+36 20 4126995

PBKIK Kamarai Hírlevél

Feliratkozás:
<https://pbkik.hu/hirlevel/>

Enterprise Europe Network – magyarországi hálózat

<https://enterpriseeurope.hu/index.php/hu/>