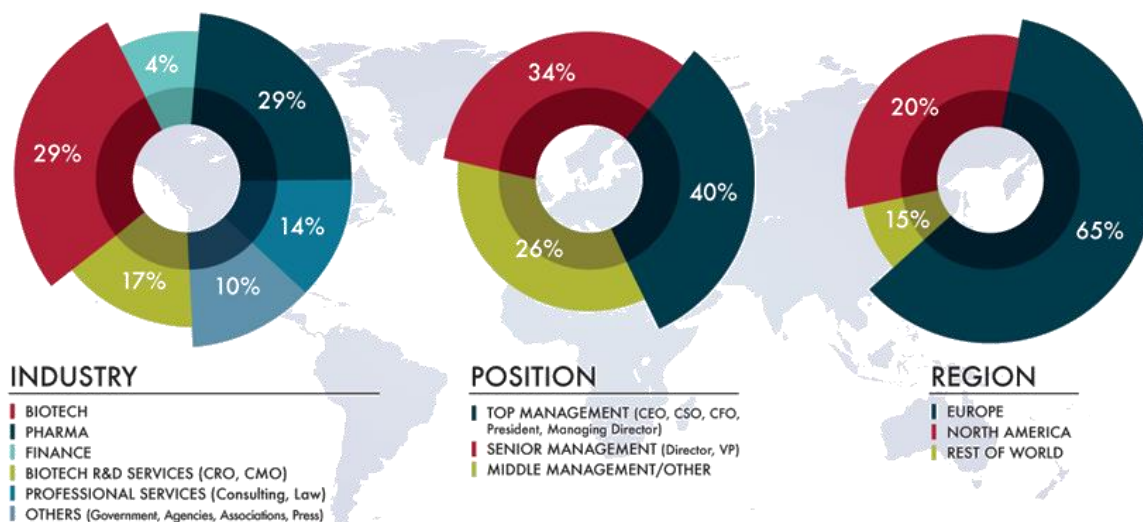


MabDesign sera présent au salon BIO-EUROPE 2016 qui aura lieu du 7 au 9 Novembre 2016 à Cologne (Allemagne).

Ce salon a rassemblé en 2015 **3520** participants représentant **1886 compagnies** venant pour 65 % d'entre elles d'Europe. **19153 rendez-vous** en face à face ont été réalisés, autant d'opportunités de rencontrer de nouveaux prospects !



BIO-Europe 2015

Nous savons tous que pour être productif ce salon nécessite un **temps de préparation très important** et nous savons que votre temps est précieux !

MabDesign propose de vous représenter à BIO-EUROPE

PACKAGE 1 : AIDE A LA PREPARATION DU SALON. Choisissez cette offre si vous souhaitez être présent mais n'avez pas les ressources suffisantes pour vous préparer

PACKAGE 2 : REPRESENTATION AU SALON. Vous ne pouvez pas être présent mais souhaitez être représenté, prenez connaissance de notre proposition.

PACKAGE 3 : REPRESENTATION « PASSIVE » DE L'OFFRE ET RDV EN FONCTION DES SOLLICITATIONS. Vous voulez tester une offre et ne souhaitez pas forcément organiser une prospection systématique pour le moment, nous vous proposons cette opportunité !

1-Analyse de votre offre et rédaction du pitch à ajouter à votre profil de participant :

Grace à un entretien que nous réalisons avec vous, nous approfondissons notre connaissance de votre offre, l'analysons par rapport à son positionnement dans la chaîne de valeur d'une immunothérapie et rédigeons un pitch correspondant à cette offre.

Nous validons ensemble ce pitch, il correspond au texte d'accroche associé à votre profil.

2- Définition de la cible « commerciale » de l'offre :

Nous définissons ensemble les critères de sélection des partenaires potentiels. Ces critères nous permettrons de sélectionner dans la base des données constituées par les 1300 compagnies participant à l'événement celles qui correspondent le mieux à l'offre.

3- Analyse de la base de données et sélection des contacts correspondant à votre cible:

Dès que la base est disponible nous sélectionnons, par une analyse systématique de contacts de la base des participants, les profils susceptibles d'être intéressés par votre offre en fonction des critères que nous aurons établis ensemble.

Nous sélectionnerons jusqu'à 15 contacts potentiels. C'est vous qui solliciterez les rendez-vous et les validerez au travers de votre inscription personnelle. La base étant mise à jour tous les jours à partir de l'inscription nous arrêtons la prospection 15 jours avant l'événement. A partir de cette date il vous appartiendra de vérifier si de nouveaux inscrits sont potentiellement dans votre cible.

PRIX : 1500 € HT



MABDESIGN
OFFER - 2

REPRESENTATION AU SALON

1- Analyse de votre offre et rédaction du pitch à ajouter à votre profil de participant :

Grâce à un entretien que nous réalisons avec vous nous approfondissons notre connaissance de votre offre, l'analysons par rapport à son positionnement dans la chaîne de valeur du développement d'une immunothérapie et rédigeons un pitch correspondant à cette offre.

Nous validons ensemble ce pitch qui sera associé au profil du participant MabDesign.

2- Réalisation du support de présentation dans votre charte graphique :

S'il n'existe pas de support de présentation, nous pouvons le créer. Au cours d'un entretien nous définirons ensemble les éléments essentiels à présenter concernant l'entreprise, son histoire et ses dirigeants et enfin l'offre avec ses facteurs de différenciation. Nous validerons ensemble la présentation.

3- Définition de la cible « commerciale » de l'offre :

Nous définissons ensemble les critères de sélection des partenaires potentiels. Ces critères nous permettront de sélectionner, dans la base des données constituées par les compagnies participant à l'événement, celles qui correspondent le mieux à l'offre.

4- Analyse de la base de données et sélection des contacts correspondant à votre cible:

Dès que la base est disponible nous sélectionnons par une analyse systématique des contacts de la base des participants les profils susceptibles d'être intéressés par votre offre en fonction des critères établis ensemble. Nous sélectionnerons jusqu'à 20 contacts potentiels. Nous vous soumettrons la liste des contacts potentiels que vous validerez en donnant un ordre de priorité. L'analyse de la base de données pourra se poursuivre jusqu'à la dernière semaine précédant le début du salon.

5- Prise de rendez-vous (maximum 7) :

Nous prenons les rendez-vous avec les entreprises validées par vos soins et les organisons suivant un ordre de priorité défini ensemble. Parfois certains rendez-vous ne peuvent avoir lieu car les entreprises sollicitées sont par ailleurs très demandées. Plus la demande de rendez-vous a lieu tôt, plus elle a de chance de pouvoir être accordée. Les disponibilités que nous ouvrons sur nos agendas sont très larges et permettent une grande possibilité de rendez-vous.

6- Préparation des rendez-vous avec vous :

En fonction des interlocuteurs nous pouvons également adapter avec vous le message à transmettre et le support à présenter.

7- Réalisation des rendez-vous :

Outre les rendez-vous que nous réalisons, nous participons également aux différents événements de réseautage qui sont autant de possibilités supplémentaires de rencontrer les prospects.

8- A l'issue du salon :

Nous effectuons le premier suivi des rendez-vous par mail en vous mettant en copie pour la suite à donner. Nous vous remettrons un rapport de synthèse du déroulement de la prestation globale.

PRIX : 3000 € HT



MABDESIGN
OFFER - 3

REPRESENTATION « PASSIVE » DE L'OFFRE

1- Analyse de votre offre et rédaction du pitch à ajouter au profil de participant MabDesign :

Grace à un entretien que nous réalisons avec vous nous approfondissons notre connaissance de votre offre, l'analysons par rapport à son positionnement dans la chaîne de valeur du développement d'une immunothérapie et rédigeons un pitch correspondant à cette offre.

Nous validons ensemble ce pitch, il correspond au texte d'accroche associé au profil de participant de MabDesign.

2- Nous ne recherchons pas de contact

MAIS si un contact nous demande un rendez-vous concernant votre offre nous validons avec vous la pertinence de la demande. Un maximum de 3 rendez-vous pourra être accepté. Si vous acceptez le rendez-vous, nous vous représentons et dans ce cas nous préparons le rendez-vous avec vous, vous réalisez le support de présentation dans votre charte graphique.

3- Organisation d'un rendez-vous et représentation de votre offre

4- A l'issue du salon nous vous envoyons un résumé du ou des entretiens et la suite à donner.

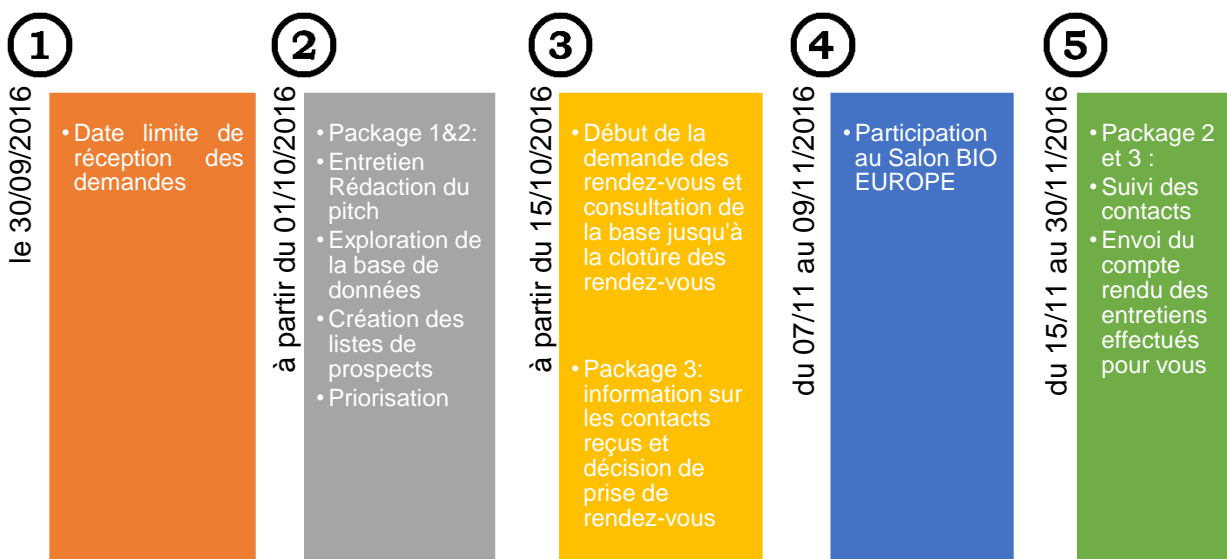
PRIX : 600€ HT + 350€ HT par rendez-vous

Package	Analyse de l'offre	Analyse de la base de données	RDV forfait	Total HT
1-Aide à la préparation d'un salon	Oui	Oui	Non	1500 €
2-Représentation à un salon	Oui	Oui	Oui forfait 5 à 7 RDV	3000 €
3-Représentation passive de l'offre	Oui	Non	350 €/RDV maximum 3	600 € +350 € par RDV

Les prix que nous pratiquons ne sont possibles que grâce à la mutualisation des moyens humains et des coûts associés !

Nous estimons pouvoir représenter 3 clients pour l'ensemble du salon et 5 offres au total. La représentation sera acceptée sur la base du « premier arrivé premier servi ».

Nous ne représentons pas 2 offres équivalentes de deux sociétés différentes à un même salon.



Pour toute demande, contactez :

Dominique PONS, Responsable Business Développement.

E-mail : dominique.pons@mabdesign.fr Tel. 04 78 02 39 94 | Portable. 07 76 82 32 77