

Udstillere møder nye

og gamle kunder

På Ajour 2018 samles op mod 1.500 deltagere og 150 udstillere.

Spørger man udstillerne, hvorfor de vælger at deltage, er de ikke i tvivl

Steen P. Jørgensen, Alflow:

»Vi er med på Ajour for at netværke med vores kunder, det er et af de store mål og for at udbygge vores netværk med de studerende og maskinmestrene.«

Michael Ebmark, PlusFlow ApS:

»Vi får nye kontakter, hver gang vi har været på Ajour, og vi får mulighed for at møde vores netværk. Vi har adgang til beslutningstagerne i to dage, hvor vi kan vise, hvad vi står for, og hvad vi kan hjælpe med af løsninger.«

Tine Bonde, Wärtsilä:

»Vi sætter stor pris på at møde netværket og møde mange kolleger. Vi får mulighed for at se udviklingen i branchen.«

Hans Morten Henriksen, Maskinsikkerhed ApS:

»For os er Ajour en af de helt store events i løbet af året. For os er maskinmestre en central kundegruppe.«

Kjeld Gade, LED iBOND A/S:

»På Ajour møder vi kvalificerede maskinmestre, som har adgang til vedligeholdelse og er beslutningsdygtige. For os er Ajour en tilbagevendende begivenhed, som vi absolut også skal med til næste år.«

Hvad får virksomheder til at udstille deres løsninger på Ajour år efter år?

Kundepleje og nye kontakter.

Kontakt til beslutningstagere.

Eksposering og markedsføring.

Opdateret viden.

