BLu – consult
Bürgenstockstrasse 54
6373 Ennetbürgen

Januar 2017

Beispiele und Referenzen

Typus	Beschreibung	Auftraggeber	Zielgruppe
Referate / Vorträge	Mehrmals pro Jahr veranstalten Wirtschafts- und Exportförderorganisationen Events für deren Kunden, an denen Bruno Lurati als Referent insbesondere zum Thema „erfolgreiche Messebeteiligung" engagiert wird.	- Switzerland Global Enterprise (ehem. osec) - Handelskammern wie: BS/BL; IHK TG; IHK SG/AR/AI - Wirtsch.-Fördung SH etc. - Wirtschafts- u Branchen-Verbände wie SWISSMEM, Jardin-Suisse	- allg. Industrie - Handel und - Dienstleister - Gewerbe / KMU's
Branchenspezifische Seminare, Verbandsseminare	Regelmässig durchgeführte Aussteller-Seminare (mind. 6 Monate vor dem Messedurführungstermin!)	- SWISSMEM - SWISSMECANIC - suisse export - Jardin Suisse - VSEI - Medtech Switzerland	- deren Mitglieder
Seminare für spezifische Messen	Messeveranstalter haben erkannt, dass sie erst dann erfolgreich sein können, wenn deren Kunden an der Messe erfolgreich sind. Deshalb bieten sie ihren Ausstellern das Seminar „Grundlagen der erfolgreichen Messebeteiligung" an	- Messe Luzern AG (für alle Eigenmessen) - MCH-Gruppe (z.B. Igeho) - Die andere Bahnmesse - FM-Messe - AGRITECHNICA, Hannover etc.	- deren (potenziellen) Aussteller und Kunden
Firmenspezifische Seminare	In diesen Seminaren kann auf die spezifischen Bedürfnisse eingegangen und optimalen Nutzen für den Kunden sowie 1:1-Umsetzung in die Praxis geboten werden.	- SWISSCOM Bern - GVS Agrar AG, Schaffh. - Calorifer AG, Elgg - Huber+Suhner, Herisau - Listec Schweisstechnik - Güdel AG, Langenthal - HAPA AG, Volketswil - Bächli AG, Obernau etc.	- eigene Mitarbeiter - eigene Mitarbeiter über 90 regionale Händler - eigene Mitarbeiter - eigene Mitarbeiter - eigene Mitarbeiter - eigene Mitarbeiter - eigene Mitarbeiter - eigene Mitarbeiter