

## Realny zwrot z inwestycji (ROI) dla Partnera

Dlaczego warto zostać Partnerem Konwentu?

XIX Edycja Konwentu Polskich Winiarzy to jedno z najważniejszych wydarzeń w Polsce, które łączy producentów wina, decydentów branży winiarskiej oraz – po raz pierwszy w historii – przedstawicieli sektora HoReCa (restauracje, hotele, enoturystyka).

To miejsce, w którym realnie podejmowane są decyzje zakupowe, a krótkie rozmowy przy stoisku mogą prowadzić do wieloletnich współprac.

Partnerstwo w Konwencie to nie reklama „na pokaz” – to inwestycja nastawiona na realny zwrot, pozyskanie wartościowych kontaktów B2B i podpisanie umów.

Poniżej pokazujemy, jakie wymierne korzyści może przynieść udział w wydarzeniu.

### Kluczowe liczby i zasięg

- **250–300 uczestników** – producenci wina, dystrybutorzy, przedstawiciele HoReCa i liderzy branży.
- **50–70% powracających wystawców** – dowód na realną wartość kontaktów i zadowolenie partnerów.
- **Tysiące obserwujących w mediach społecznościowych** – Twoja marka zyskuje widoczność przed, w trakcie i po wydarzeniu.
- **Regularne kampanie promocyjne online i offline** – ekspozycja Twojej marki w centrum uwagi branży.

### Korzyści dla Partnera

#### 1. Bezpośredni kontakt z decydentami

- Winiarze, właściciele restauracji, dystrybutorzy i liderzy HoReCa.
- Rozmowy przy stoisku, sesje Fast Dating i kameralne spotkania VIP.
- Możliwość podpisania umów już podczas wydarzenia.

#### 2. Wysokiej jakości leady i sprzedaż

- 30–80 rozmów handlowych przy stoisku (w zależności od pakietu).
- 15–40 wartościowych leadów B2B.
- Koszt pozyskania kontaktu nawet o 40–60% niższy niż w kampaniach digital.

**Przykład:** przy pakiecie partnera 10 000 zł netto, koszt jednego kontaktu to ok. 400 zł – z klientem decyzyjnym.

#### 3. Budowanie wizerunku eksperta

- Partnerstwo, prelekcje i udział w panelach pokazują markę jako lidera branży.
- Zwiększa zaufanie klientów i skraca proces decyzyjny.
- Pozwala utrzymać lub podnieść ceny produktów.



#### 4. Długofalowa wartość relacji (LTV)

- Relacje z Konwentu często przeradzają się w wieloletnią współpracę.
- Powtarzalne zamówienia i rekomendacje w branży.

**Przykład:** klient generujący średnio 20 000 zł rocznie przez 3–5 lat daje wartość relacji 60 000–100 000 zł.

#### 5. Długotrwała ekspozycja marki

- Logo i materiały Partnera w social media SWP, newsletterze, materiałach konferencyjnych, stronie wydarzenia i mediach partnerskich.
- Jedna inwestycja = wielokrotne punkty kontaktu z tą samą grupą odbiorców przez kilka miesięcy.

#### 6. Prestiż i networking

- Kolacje VIP i kameralne spotkania z decydentami branżowymi.
- Budowanie relacji, które przekładają się na sprzedaż i długofalowe kontakty.

#### Dowód skuteczności

- 50–70% wystawców powraca na kolejną edycję – realna wartość wydarzenia dla partnerów.
- Limit miejsc – kto pierwszy, ten zyskuje najlepsze stanowisko i pełną ekspozycję.

#### Podsumowanie

Partnerstwo w XIX Konwencie Polskich Winiarzy to:

- niższy koszt dotarcia do klientów B2B,
- wysokiej jakości kontakty i leady,
- realna sprzedaż i podpisane kontrakty,
- długofalowe relacje biznesowe,
- wzmocnienie pozycji rynkowej marki,
- prestiż i wizerunek eksperta w branży.

**Zakres współpracy oraz prognozowany zwrot z inwestycji dopasujemy indywidualnie do profilu Państwa firmy i celów biznesowych.**

Z wyrazami szacunku,  
**Zarząd Stowarzyszenia Winiarzy Podkarpacia (SWP)**  
oraz Współorganizatorzy

