

# *ABI-Opo Wowoyo 2007*

netwerken . presentatie . verkoopkansen . zaken doen . informatie

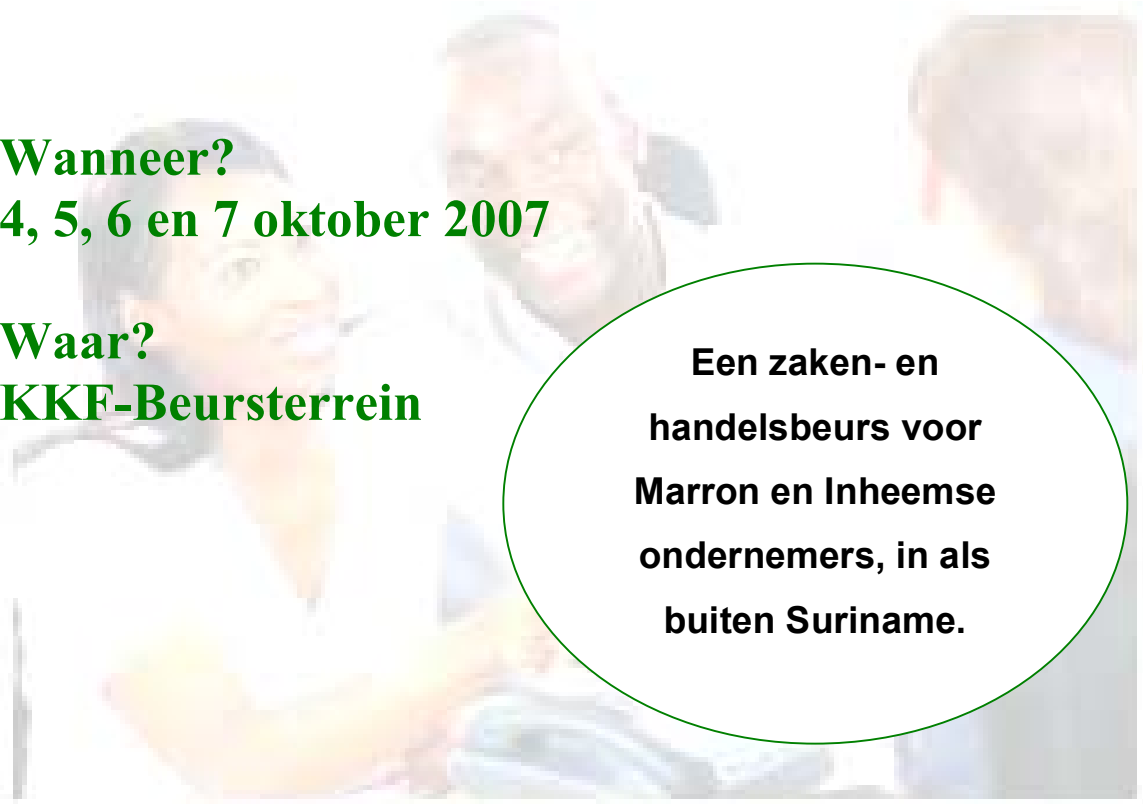
**Thema: *Vooruitgang door bundeling***

**Wanneer?**

**4, 5, 6 en 7 oktober 2007**

**Waar?**

**KKF-Beursterrein**



**Een zaken- en  
handelsbeurs voor  
Marron en Inheemse  
ondernemers, in als  
buiten Suriname.**

**Missie:**

Met de *ABI Opo Wowoyo* streeft de Associatie van Binnenlandse Industrielen (ABI) ernaar om Marron en Inheemse ondernemers en professionals zichtbaar te zetten op de kaart van ondernemend Suriname.

**Doel:**

Het bieden van een markt aan Marron en Inheemse ondernemers die hen in de gelegenheid stelt (meer) bekendheid te geven aan hun activiteiten.

### De ABI Opo Wowoyo 2007

7 tot en met 9 oktober 2005 stond het Beursterrein van de Kamer van Koophandel en Fabrieken (KKF) in het teken van de *ABI Opo Wowoyo 2005*, georganiseerd door de Associatie van Binnenlandse Industrielen (ABI) in samenwerking met de Stichting 10 oktober 1760. Met ruim 3300 bezoekers en de deelname van meer dan veertig bedrijven overtrof de eerste editie alle verwachtingen. Inmiddels is het verzoek vanuit de samenleving sterk en duidelijk: de *ABI Opo Wowoyo* vult een bijzonder 'gat' en mag niet meer ontbreken in de agenda van elke ondernemer. De ABI geeft hieraan gehoor en heeft de *ABI Opo Wowoyo 2007* dit jaar gepland voor 4, 5, 6 en 7 oktober 2007. De opzet is uitgebreider en professioneler dan de vorige.

Lees op uw gemak het belang en de voordelen van de *ABI Opo Wowoyo 2007* goed door. Wij hopen u dit jaar (wederom) als deelnemer en/of sponsor te mogen begroeten op deze zaken- en handelsbeurs voor Marron en Inheemse ondernemers.

### Achtergrond ABI Opo Wowoyo

De *ABI-Opo Wowoyo* is voor het eerst gehouden op 7, 8 en 9 oktober 2005 als één van de activiteiten in het kader van de 31<sup>ste</sup> Viering van de Dag der Marrons in 2005. Het doel was Marronjongeren te wijzen op de mogelijkheden van het ondernemerschap door hen rolmodellen te presenteren. Als thema werd toen gekozen 'Sabi anga Du na Kon na Fesi' oftewel 'Weten en doen is vooruitgang'. Aan deze beurs namen ongeveer veertig ondernemers deel, uit verschillende branches. Door het succes en de belangstelling vanuit de samenleving wordt de *ABI Opo Wowoyo* dit jaar voor de tweede keer georganiseerd. Ook is gepland om deze activiteit te maken tot een tweejaarlijkse gezien de enorme inspanningen die met de organisatie gepaard gaan. De *ABI Opo Wowoyo* is een concept om de Marrons en Inheemsen (de twee meest achtergestelde groepen in Suriname) te stimuleren in hun bedrijfsvoering. Daarnaast moet de beurs een springplank zijn voor startende en opkomende ondernemers uit deze groepen.

### **Waarom moet u participeren met de *ABI Opo Wowoyo*?(als deelnemer en/of sponsor)**

Een geïntegreerde aanpak is de basis voor succes. Deelname aan de *ABI Opo Wowoyo 2007* levert, net als de specifieke voordelen die beurzen bieden, een grote bijdrage aan het realiseren van uw bedrijfsdoelstellingen. Daarom hoort in uw marketingplan ook de *ABI Opo Wowoyo* te zijn opgenomen. Een beurspresentatie is immers geen doel op zich. Het moet een middel zijn in de totale promotiecampagne. Juist door de inzet van andere instrumenten, verhoogt u de scoringskansen van

Redenen om te kiezen voor de *ABI Opo Wowoyo* binnen uw marketingmix:

- ✓ Het binnenhalen van nieuwe kansen en nieuwe klanten
- ✓ Presentatie van uw bedrijf
- ✓ Benadrukken van bedrijfs- en merkimago
- ✓ Demonstraties van producten en diensten
- ✓ Introduceren van nieuwe producten aan een groot publiek
- ✓ Het invloed uitoefenen op het persoonlijk contact met de doelgroep vergroot uw kansen
- ✓ Het verstevigen van contacten met bestaande relaties
- ✓ Media-aandacht genereren

uw bedrijf. *ABI Opo Wowoyo 2007* biedt u een gevarieerde markt. Met de opzet van de beurs (zie pagina 4) wordt u zeker gezien:

✓ ***Ondernemers ontmoeten ondernemers***

Op de beurs ontmoet u vertrouwde zakenrelaties, maar u maakt ook kennis met interessante nieuwe ondernemers. Verder krijgt u een actueel beeld van het gevarieerde aanbod in producten en diensten. Deelname aan de *ABI Opo Wowoyo* biedt u de kans uw bedrijf in een open en ontspannen sfeer te presenteren.

✓ ***Netwerk en verkoopkansen***

In een inspirerende omgeving als de *ABI Opo Wowoyo 2007* bouwt u aan uw zakelijk netwerk. Volop kansen om uw netwerk te onderhouden, te verstevigen, maar ook om nieuwe contacten te leggen. Zeker in deze huidige tijd is het van belang om tijd te maken om met (mogelijk) afnemers en/of relaties van gedachten te wisselen. Een van de belangrijkste aspecten in zaken doen is het 'gunnen' en het elkaar kunnen.



✓ ***Otdekt het hart van uw branche***

Deelname aan de *ABI Opo Wowoyo 2007* biedt meer dan verkoopresultaat. Het is een zeer efficiënte manier om uw bedrijfstak in één keer te doorgronden. Het persoonlijke contact biedt perfecte mogelijkheden voor marktonderzoek. Denk alleen al aan de onderlinge contacten met de overige deelnemers.

**1. Uw klanten**

- inventariseer de wensen van klanten en prospects
- test nieuwe producten uit
- vergroot de database van prospects

**2. Uw concurrent/collega**

- onderzoek de marktpositie van concurrenten
- blijf up-to-date met betrekking tot innovaties
- bevestig uw aanwezigheid in de markt

**3. Uw onderneming**

- ontmoet mogelijke agenten en resellers
- initieer nieuwe samenwerkingsverbanden
- weef nieuw personeel
- laat zien dat het prettig is om in uw bedrijf te werken

## Het gezicht van de *ABI Opo Wowoyo 2007*

De beurs heeft een andere aanpak dan die van 2005. Bij de opzet wordt uitgegaan van een educatief en informerend karakter. Er wordt primair uitgegaan van een beursbezetting bestaande uit:

- bedrijven (maximaal zeventig) uit de verschillende branches
- gezondheids- en belangenorganisaties
- ministeries
- onderwijsinstellingen

### **Opmerking:**

Alleen die ministeries, NGO's en onderwijsinstellingen die een directe band hebben met het binnenland zullen in de gelegenheid worden gesteld om deel te nemen aan de *ABI Opo Wowoyo 2007*.

Naast de beursstands zal veel aandacht worden gegeven aan de volgende grote activiteiten:

### **1. Ervaar de Marron cultuur**

Ruim 20.000 schoolkinderen van het lager onderwijs en 20.000 van het voortgezet onderwijs zullen in de gelegenheid worden gesteld om de Marroncultuur intens te



ervaren. Op het beursterrein zal een grote hal worden opgezet (de opzet van een dorp) en in tweeën verdeeld worden. Aan de ene kant zullen de bezoekers kunnen zien hoe boten, drums, pangi's, kwak en cassavebrood etcetera worden gemaakt. Terwijl zij aan de andere kant zullen kunnen meemaken hoe het leven in een dorp is. Het wordt een simulatiedorp dat de bezoekers moet voeren naar de werkelijkheid (een vrouw die voor haar hut zit, mensen aan de rivier, een

gran krutu...). Afhankelijk van de middelen zullen aanpassingen gepleegd worden. De eerste opzet een levendig museum te creëren waar 'het leven in een dorp' intens kan worden ervaren.

### **2. De entertainment tent**

In deze tent zullen de bezoekers kunnen kennismaken met Marronzang- en dans. Zij zullen hier in de gelegenheid worden gesteld workshops te doen. Dit onderdeel moet meer bekendheid geven aan deze vorm van cultuur en de waardering daarvoor vergroten.

Deze twee extra aanvullingen van de beurs zijn in het bijzonder meer gericht op de schooljeugd die hierdoor meer inzicht zal krijgen in de cultuur van de Marrons.

**3. Het Beurs Cafe.** Deze tent zal ingericht worden als een cafe, waar ondernemers en andere belangstellenden elkaar kunnen ontmoeten om met elkaar van gedachten te wisselen. Daarnaast zullen financiële instellingen ruimten geboden worden om zij die behoeften aan hebben van de nodige informatie te voorzien. Ook zullen organisaties worden geaccommodeerd om informatie te verstrekken aan ondernemers betreffende het ondernemen. Het cafe is tevens een ontmoetingsplek voor hoogwaardigheidsbekleders die op een rustige en comfortable manier van de beurs willen genieten.

De fee voor deelname aan de beurs is **150 US\$ of (420 SRD)** – standgroot is 3 bij 3 meters, inclusief elektra en basisbekleding. Individuen die eten en drank willen verkopen betalen **225 US\$ of (630 SRD)**

### Time-table

Febr – eind april '07	Opstellen/Finanliseren plan ABI Opo Wowoyo 2007
Eind april – 2 <sup>e</sup> week mei	1. Benadering sponsors 2. Offertes opvragen van dienstverleners
Mei	Schriftelijke mededeling aan instituten en bedrijven voor deelname en uitnodiging voor teach-inn
<b>1 juni '07</b>	<b>1<sup>e</sup> teach-inn/openstelling inschrijving</b>
Eind juni	Definitieve afspraken met sponsors
<b>29 juni '07</b>	<b>2<sup>e</sup> teach-inn / inschrijving tot 31 juli</b>
<b>1<sup>e</sup> week juli</b>	<b>Start 1<sup>e</sup> deel media-campagne</b>
<b>6 juli '07</b>	<b>1<sup>e</sup> meeting met hulpkrachten</b>
	<b>Start 2<sup>e</sup> deel media-campagne</b>
Juli – eind augustus	opstellen beursprogramma / definitieve deelnemerslijst opmaken / indeling beursterrein opmaken / logistieke werkzaamheden verfijnen
Begin september	<b>Start 3<sup>e</sup> deel media-campagne (intensief)</b>
Sept- 3 oktober	Laatste zaken (logistiek) in place brengen
4,5,6 en 7 oktober	<b>ABI OPO WOWOYO 2007</b>
12 oktober	Evaluatie cie
15 oktober	Evaluatie met deelnemers
	evaluatie met deelnemers
15 – 31 oktober	samenstellen en finanliseren eindverslag / controle financieel verslag / dankbrieven aan sponsors en deelnemers