

WORLDDEF

ISTANBUL

MAY 15-16-17, 25

GENERAL GUIDE



WORLDDEF.COM



worlddefglobal

Event Name: : WORLDEF ISTANBUL 2025

Date: 15-16-17 May 2025

Place: Dr. Mimar Kadir Topbaş Performance and Art Center

Event General Summary

WORLDEF ISTANBUL is an international event that has been held for 8 years to foster regional and global e-commerce growth and create a platform for new business collaborations. This event, the eleventh of which will be held in Istanbul on 15-16-17 May 2025, brings together manufacturers, buyers, industry professionals, service providers, entrepreneurs, exporters and investors. This year, WORLDEF, as a comprehensive platform on e-commerce and technology, targeted a total of 30,000 qualified visitors from Turkey and around the world.

Etkinlik Genel Özeti

WORLDEF İSTANBUL, bölgesel ve küresel e-ticaretin büyümesini teşvik etmek ve yeni iş birlikleri için bir platform oluşturmak amacıyla 8 yıldır düzenlenen uluslararası bir etkinliktir. Bu etkinlik, 15-16-17 Mayıs 2025 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek olan on birincisi ile, üreticiler, alıcılar, sektör profesyonelleri, hizmet sağlayıcılar, girişimciler, ihracatçılar ve yatırımcıları bir araya getirmektedir.

Bu yıl, WORLDEF, e-ticaret ve teknoloji konusunda kapsamlı bir platform olarak, Türkiye'den ve dünya genelinden toplamda 30.000 nitelikli ziyaretçi

Layout Plan

The general layout of the exhibition area and the positioning of companies within this plan will be determined in detail with partners before the fair begins. This plan is strategically organized to ensure easy access for visitors and maximum interaction. You can access the layout plan [here](#).

Yerleşim Planı

Fuar alanının genel yerleşim planı ve şirketlerin bu plandaki pozisyonları, fuar başlamadan önce partnerlerle birlikte detaylı bir şekilde belirlenecektir. Bu plan, ziyaretçiler için kolay erişim ve maksimum etkileşim sağlamak amacıyla stratejik olarak organize edilmiştir. Yerleşim planına [buradan](#) erişebilirsiniz.

Booth setup and Dismantling hours

Booth Setup will start on May 12, 2025 at 10:00 am and will be completed on May 14 at 00:00 pm. The preparations to be made inside the stand must be completed by 10:00 on May 15, 2025. No work will be allowed to be carried out in the area outside the specified hours. (The setup for booths located in front of the hangar door can begin from 12:00 on May 13, 2025.) Dismantling will start with the end of the event. The operations must be completed between 18:00 - 00:00 on May 17. Dismantling will not be allowed in the area while the program is in progress.

Stant Kurulum ve Söküm Saatleri

Stant kurulumu, 12 Mayıs 2025 saat 10:00'da başlayacak ve 14 Mayıs saat 00:00'da tamamlanacaktır. Stant içi hazırlıkların 15 Mayıs 2025 saat 10:00'a kadar tamamlanması gerekmektedir. Belirtilen saatler dışında alanda herhangi bir çalışma yapılmasına izin verilmeyecektir. (Hangar kapısı önünde yer alan stantlar için kurulum 13 Mayıs 2025 saat 12:00 itibarıyla başlayabilecektir.) Söküm, etkinlik bitiminden sonra başlayacak ve 17 Mayıs 2025 saat 18:00 - 00:00 arasında tamamlanacaktır. Program sırasında alanda söküm yapılmasına izin verilmeyecektir.

PARTNER BOOTH DIMENSIONS (Partner Stant Ölçüleri)

5 Star: 60 m² - 4 Star: 48 m² - 4 Star: 36 m² - 3 Star: 27 m² - 2 Star: 18 m² - 1 Star: 9 m²

Important Note

The booth heights are set at a maximum of 5 meters for Level 5 partners and a maximum of 4 meters for other partnership levels. If the booth dimensions exceed the specified limits, installation will not be permitted.

Önemli Not

Stant yükseklikleri 5 Level partnerler için max 5 metre, diğer partnerlik seviyeleri için ise max 4 metre olarak belirlenmiştir. Stant ölçülerinin belirlenen sınırların dışına çıkması halinde kurulumu müsaade edilmeyecektir.

Special Booths

If you require a custom booth design tailored to your company's identity and objectives, you can collaborate with WORLDEF-approved suppliers to create a bespoke solution. You can find a list of approved and quality-assured suppliers [here](#).

Özel Stantlar

Şirketinizin kimliği ve hedeflerine uygun özel bir stant tasarımı talep ediyorsanız, WORLDEF onaylı tedarikçilerle iş birliği yaparak şirketinize özel bir çözüm oluşturabilirsiniz. Onaylı ve kalite güvenceli tedarikçi listesine buradan ulaşabilirsiniz.

Design Process:

You can develop a custom design with your chosen supplier that meets your company's needs and vision. The design must comply with WORLDEF's established guidelines. You may also manage the booth process with a supplier of your choice outside of WORLDEF's approved list. In cases outside of the standard booth option, the design and installation process will be entirely under your control.

Tasarım Süreci

Seçtiğiniz tedarikçi ile şirketinizin ihtiyaçlarını ve vizyonunu karşılayan özel bir tasarım geliştirebilirsiniz. Tasarım, WORLDEF tarafından belirlenmiş kurallara uygun olmalıdır. Standart stant seçeneği dışında bir tedarikçiyle çalışmayı tercih etmeniz durumunda, tasarım ve kurulum süreci tamamen sizin sorumluluğunuzda olacaktır.

Project Management:

When working with your supplier, you are expected to maintain regular communication with WORLDEF and ensure the process is monitored effectively.

Proje Yönetimi:

Kendi tedarikçinizle çalışırken WORLDEF ile düzenli iletişim sağlamanız ve sürecin etkili bir şekilde izlendiğinden emin olmanız beklenmektedir.

Inspections:

Inspections will be conducted to ensure your booth meets fair standards. Booths not meeting these standards will not be allowed to proceed with installation, and any ongoing installation will be stopped immediately.

Denetimler:

Standınızın fuar standartlarına uygunluğunu sağlamak için denetimler yapılacaktır. Kurallara uygun olmayan stantların kurulumu gerçekleştirilmeyecek ve devam eden kurulum işlemleri derhal durdurulacaktır.

DESIGN AND INSTALLATION GUIDELINES (TASARIM VE KURULUM KILAVUZU)

Design Principles

All booths at WORLDDEF ISTANBUL 2025 must be designed in accordance with the fair's overall aesthetics and safety regulations. Designs should align with the fair's theme and facilitate effective interaction with visitors.

Tasarım İlkeleri

WORLDDEF İSTANBUL 2025'teki tüm stantlar, fuarın genel estetik ve güvenlik düzenlemelerine uygun şekilde tasarlanmalıdır. Tasarımlar, fuarın temasına uygun olmalı ve ziyaretçilerle etkili bir etkileşim sağlamalıdır.

Visual Identity:

The design of your booth should reflect your company's brand identity and include elements that attract visitor interest.

Görsel Kimlik:

Standınızın tasarımı, şirketinizin marka kimliğini yansıtmalı ve ziyaretçi ilgisini çekecek unsurlar içermelidir.

INSTALLATION PROCESS (KURULUM SÜRECİ)

The installation must be completed according to the designated timeline. WORLDDEF technical teams will provide support during the installation process.

Kurulum, belirlenen zaman çizelgesine uygun şekilde tamamlanmalıdır. WORLDDEF teknik ekipleri, kurulum sürecinde destek sağlayacaktır.

Timeline:

Specific dates and times for booth installation and dismantling have been defined. All activities must be completed within these time frames. Work outside the designated date and time range will not be permitted.

Görsel Kimlik:

Stant kurulum ve söküm işlemleri için belirli tarih ve saatler tanımlanmıştır. Tüm faaliyetler bu zaman dilimleri içinde tamamlanmalıdır. Belirtilen tarih ve saat aralığı dışında çalışma yapılmasına izin verilmeyecektir.

Security and Inspection:

Security measures and inspections during installation will ensure that your stand is safe and accessible for visitors. Booths not meeting requirements during inspections will not be allowed to proceed with installation.

Güvenlik ve Denetim

Kurulum sırasında güvenlik önlemleri ve denetimler, standınızın ziyaretçiler için güvenli ve erişilebilir olmasını sağlayacaktır. Denetimler sırasında gereklilikleri karşılamayan stantların kurulmasına izin verilmeyecektir.

BOOTH OPERATION GUIDE (STANT İŞLETİM REHBERİ)

Effective Utilization

Suggestions and strategies for making the most of your booth during the fair. Design presentations, product demo areas, and interactive experiences to attract visitor interest.

Etkili Kullanım:

Fuarda standınızdan en iyi şekilde faydalanmanız için öneriler ve stratejiler. Ziyaretçi ilgisini çekmek için tasarım sunumları, ürün demo alanları ve interaktif deneyimler oluşturun.

Visitor Interaction:

Engage directly with visitors to provide information about your products and promote your brand. Ensure that brochures, catalogs, and other support materials are available.

Ziyaretçi Etkileşimi:

Ziyaretçilerle doğrudan iletişim kurarak ürünleriniz hakkında bilgi verin ve markanızı tanıttın. Broşür, katalog ve diğer destek materyallerinin hazır bulundurulduğundan emin olun.

PROCESS AND TIMING (SÜREÇ VE ZAMANLAMA)

General Timeline (Genel Zaman Çizelgesi)

Installation Start: May 12, 2025 / 10:00 AM

Kurulum Başlangıcı: 12 Mayıs 2025 / 10:00

Installation End: May 14, 2025 / 12:00 AM

Kurulum Bitişi: 14 Mayıs 2025 / 00:00

Fair Opening: May 15, 2025 / 09:00 AM

Fuar Açılışı: 15 Mayıs 2025 / 09:00

Fair Closing: May 17, 2025 / 6:00 PM

Fuar Kapanışı: 17 Mayıs 2025 / 18:00

Booth Dismantling: May 17, 2025 – May 18, 2025

Stant Sökümü: 17 Mayıs 2025 – 18 Mayıs 2025

RULES AND RESPONSIBILITIES (KURALLAR VE SORUMLULUKLAR)

Fair Rules:

All participants must adhere to the rules established for the fair. These rules are necessary to maintain order in the exhibition area and ensure equal service conditions for all participants.

Fuar Kuralları

Tüm katılımcılar, fuar için belirlenmiş kurallara uymak zorundadır. Bu kurallar, fuar alanında düzenin sağlanması ve tüm katılımcılar için eşit hizmet koşullarının sağlanması açısından gereklidir.

Security:

Compliance with all security regulations during booth installation and operation is required.

Güvenlik:

Stant kurulum ve işletim sırasında tüm güvenlik düzenlemelerine uyulması zorunludur.

SECURITY REGULATIONS (GÜVENLİK DÜZENLEMELERİ)

Fire Safety:

Do not obstruct access to fire exits and fire extinguishers with any materials.
Ensure that electrical connections, cables, and equipment are properly insulated and placed to prevent overheating.

Yangın Güvenliği

Yangın çıkışlarına ve yangın söndürücülere erişimi engelleyecek hiçbir malzeme kullanmayın. Elektrik bağlantılarının, kablolarının ve ekipmanlarının uygun şekilde yalıtılmış ve aşırı ısınmayı önleyecek şekilde yerleştirildiğinden emin olun.

Electrical Safety:

Electrical panels, outlets, and connections should only be handled by authorized personnel.
Avoid using electrical devices in areas that could come into contact with water, and properly ground such devices.

Elektrik Güvenliği

Elektrik panelleri, prizler ve bağlantılar yalnızca yetkili personel tarafından kullanılmalıdır.
Suyun temas edebileceği alanlarda elektrikli cihazlar kullanmaktan kaçının ve bu tür cihazları uygun şekilde topraklayın.

Structural Safety:

Stand structural elements must have adequate load-bearing capacity and be installed securely to prevent collapse or tipping.
Heavy equipment or decorative materials should be securely fixed.

Yapısal Güvenlik:

Stant yapısal elemanları, yeterli taşıma kapasitesine sahip olmalı ve çökme veya devrilmeyi önleyecek şekilde güvenli bir şekilde kurulmalıdır.
Ağır ekipman veya dekoratif malzemeler güvenli bir şekilde sabitlenmelidir.

Visitor Safety:

Keep walkways clear for easy access by visitors and implement measures to prevent slippery surfaces.
Secure any potentially hazardous display products or equipment and restrict visitor access to these areas.

Ziyaretçi Güvenliği:

Geçiş yollarını ziyaretçilerin kolay erişimi için açık tutun ve kaygan yüzeyleri önlemek için önlemler alın.
Potansiyel olarak tehlikeli olabilecek sergi ürünlerini veya ekipmanlarını güvence altına alın ve ziyaretçi erişimini bu alanlarla sınırlayın.

Material Use:

Materials used in booth construction must be flame-resistant or fireproof. Avoid using flammable materials.
The use of chemicals or hazardous substances on the booth is prohibited. If such materials are necessary, prior notification to WORLDDEF management is required.

Malzeme Kullanımı:

Stant yapımında kullanılan malzemeler, alev geciktirici veya yanmaz olmalıdır. Yanıcı malzemelerden kaçınin.
Stantta kimyasal veya tehlikeli maddelerin kullanımı yasaktır. Bu tür malzemeler gerekli ise WORLDDEF yönetimine önceden bildirim yapılması gerekmektedir.

DESIGN CONSTRAINTS (TASARIM KISITLAMALARI)

Size Constraints

Booth designs must comply with the dimensions specified by WORLDEF. No booth construction should deviate from the provided measurements.

Boyut Kısıtlamalar

Stand tasarımları WORLDEF tarafından belirtilen ölçülere uygun olmalıdır. Belirtilen ölçülerden sapma gösteren stant yapımlarına izin verilmeyecektir.

Material Constraints

Materials used in booth design must meet fair safety standards. The use of flammable or hazardous materials is prohibited. Spider stands, roll-ups, and similar models are prohibited as they do not conform to the fair's aesthetic and safety standards.

Adhering to these constraints is essential to maintaining order and ensuring that all participants receive equal service. Compliance with WORLDEF's design rules and restrictions will ensure a smooth fair experience.

Malzeme Kısıtlamaları

Stant tasarımında kullanılan malzemeler fuar güvenlik standartlarına uygun olmalıdır. Yanıcı veya tehlikeli malzemelerin kullanımı yasaktır. Spider standlar, roll-up'lar ve benzeri modeller, fuarın estetik ve güvenlik standartlarına uymadığı için yasaktır.

Bu kısıtlamalara uyulması, düzenin sağlanması ve tüm katılımcıların eşit hizmet almasının temini açısından önemlidir. WORLDEF'in tasarım kurallarına ve kısıtlamalarına uyulması, sorunsuz bir fuar deneyimi sağlayacaktır.

RESPONSIBILITIES

Damage During Installation and Dismantling: WORLDEF will not be held responsible for any damage occurring during the installation and dismantling of your booth. Therefore, it is important to proceed with caution during the booth setup.

Sorumluluklar

Kurulum ve Söküm Sırasında Oluşan Hasar: WORLDEF, standınızın kurulum ve söküm işlemleri sırasında meydana gelen hasarlardan sorumlu tutulmayacaktır. Bu nedenle, stand kurulumunda dikkatli olunması önemlidir.

Insurance for Special Design Booths:

In the case of special design booths, it is mandatory for the supplier to arrange insurance coverage for all personnel working on-site. If insurance is not in place, the relevant personnel will not be permitted to work on-site.

These responsibilities are crucial for maintaining order and safety during the fair and are obligations that must be met by participants.

Özel Tasarım Standlar İçin Sigorta:

Özel tasarım standlar söz konusu olduğunda, tedarikçinin sahada çalışan tüm personel için sigorta temin etmesi zorunludur.

Sigorta bulunmadığı durumlarda, ilgili personelin sahada çalışmasına izin verilmeyecektir.

Bu sorumluluklar, fuar sırasında düzenin ve güvenliğin sağlanması için kritik öneme sahiptir ve katılımcılar tarafından yerine getirilmesi gereken yükümlülüklerdir.

Important Note

Throughout the event, WORLDEF reserves the right to make changes as deemed necessary. Any updates or changes to the booth processes will be communicated to all partners before the end of the event. It is important for partners to regularly check for announcements and respond to changes in a timely manner.

Önemli Not

Etkinlik boyunca WORLDEF, gerekli gördüğü değişiklikleri yapma hakkını saklı tutar. Stant süreçleri ile ilgili yapılacak tüm güncellemeler veya değişiklikler, etkinlik bitiminden önce tüm ortaklara iletilecektir. Ortakların düzenli olarak duyuruları kontrol etmesi ve değişikliklere zamanında yanıt vermesi önemlidir.

WORLDEF VIP CONNECT

What? (Ne?)

WORLDEF VIP CONNECT is a special event held before WORLDEF ISTANBUL 2025, offering significant B2B networking opportunities. The event brings together business leaders, providing participants the opportunity to establish new partnerships, learn about important industry developments, and build strategic relationships. VIP participants will have the chance to take significant steps in the global business world through this event.

WORLDEF VIP CONNECT, WORLDEF ISTANBUL 2025 öncesinde düzenlenen ve çok önemli B2B görüşme fırsatları sunan özel bir etkinliktir. Etkinlik, iş dünyasının liderlerini bir araya getirerek katılımcılara yeni işbirlikleri kurma, sektördeki önemli gelişmeleri öğrenme ve stratejik ilişkiler geliştirme imkanı sağlar. VIP katılımcılar, bu etkinlik sayesinde global iş dünyasında önemli adımlar atma fırsatını yakalayacaklardır.

Where? (Nerede?)

The event will take place at Wyndham Grand Istanbul Levent, a prestigious hotel located in the Levent district of Istanbul. Wyndham Grand Istanbul Levent is centrally located in one of the city's key business districts, offering elegant interiors and top-notch service to provide participants with an excellent environment. Attendees will gather in the hotel's modern conference rooms and experience the vibrant business atmosphere of Istanbul.

Etkinlik, İstanbul'un Levent semtinde bulunan prestijli bir otel olan Wyndham Grand İstanbul Levent'te gerçekleştirilecektir. Wyndham Grand İstanbul Levent, şehrin iş dünyası açısından merkezi bir noktasında yer almakta olup, zarif iç mekanları ve sunduğu yüksek kaliteli hizmetle katılımcılara mükemmel bir ortam sunmaktadır. Katılımcılar, otelin modern toplantı salonlarında etkinlik boyunca bir araya gelecek ve aynı zamanda İstanbul'un dinamik iş dünyası atmosferinde yer alacaklardır.

When? (Ne Zaman?)

On May 14, 2025, the event will take place between 14:00 - 19:00. The event will begin in the afternoon and continue into the evening, offering participants an extended period to engage in valuable meetings.

14 Mayıs 2025 tarihinde, etkinlik 14:00 - 19:00 saatleri arasında gerçekleştirilecektir. Etkinlik öğleden sonra başlayıp akşam saatlerine kadar sürecek olup, katılımcılara geniş bir zaman diliminde değerli görüşmeler yapma fırsatı sunacaktır.

How? (Nasıl?)

The event will feature a program enriched with B2B meetings. Participants will have the opportunity to meet with industry leaders, explore business opportunities, form new partnerships, and discuss key industry developments.

Etkinlik, B2B görüşme seansları ile zenginleştirilmiş bir programla gerçekleştirilecektir. Katılımcılar, sektörün önde gelen isimleriyle bir araya gelerek iş fırsatlarını keşfetme, yeni işbirlikleri kurma ve sektördeki önemli gelişmeleri tartışma fırsatı bulacaklardır.

Why? (Neden?)

WORLDDEF VIP CONNECT is a very important B2B organization that will be attended by C-level executives, speakers, and government representatives. This event is crucial for professionals who play leadership roles in the business world, offering the opportunity to make strategic connections, stay up-to-date with industry developments, and explore business opportunities. Participants will have the chance to create new business opportunities and expand their global business network.

WORLDDEF VIP CONNECT, C-level yöneticiler, konuşmacılar ve kamu temsilcilerinin katılacağı çok önemli bir B2B organizasyonu olma özelliği taşımaktadır. Bu etkinlik, iş dünyasında liderlik rolü üstlenen profesyoneller için stratejik bağlantılar kurma, sektördeki gelişmeleri takip etme ve iş fırsatlarını keşfetme açısından kritik bir öneme sahiptir. Katılımcılar, etkinlik sayesinde yeni iş fırsatları yaratma ve küresel iş ağlarını genişletme imkanı bulacaklardır.

Who? (Kim?)

The event is organized by WORLDDEF. Participants will include 3-4-5 star partners, prominent figures in the business world, CEO's, entrepreneurs, speakers, key industry representatives, and government officials. This will allow participants not only to meet leaders in their industries but also to establish strong connections with decision-makers in both the public and private sectors.

Etkinlik, WORLDDEF organizasyonu tarafından düzenlenmektedir. Katılımcılar arasında, 3-4-5 yıldızlı partnerler, iş dünyasının önde gelen isimleri, CEO'lar, girişimciler, konuşmacılar, sektörün önemli temsilcileri ve kamu yetkilileri yer alacaktır. Bu, katılımcıların yalnızca sektörlerinin liderleriyle tanışmalarını değil, aynı zamanda kamu ve özel sektördeki karar vericilerle de güçlü bağlantılar kurmalarını sağlayacaktır.

3-Star Partners: 1 person

4-Star Partners: 2 people

5-Star Partners: 5 people

3 Star Partnerler: 1 kişi

4 Star Partnerler: 2 kişi

5 Star Partnerler: 5 kişi

EVENT PROCESS

Partner Entrance Partner Girişi

Partners will be able to access the venue starting from 08:00 on May 15-17. Fast entry will be available using the QR code that will be sent via the DealRoom application before the event. Partners can collect their badges from the desks located in the registration tents at the venue entrance. Partner companies will be able to carry out tasks such as arranging promotional materials at their stands, cleaning, and preparing refreshments after 08:00.

Partnerler 15-17 Mayıs tarihlerinde saat 08:00'den itibaren alana giriş yapabileceklerdir. Etkinlik öncesinde DealRoom uygulaması üzerinden gönderilecek QR kodu ile hızlı giriş sağlanabilecektir. Partnerler, alan girişinde yer alan kayıt çadırlarındaki masalardan yaka kartlarını alabileceklerdir. Partner firmalar, stantlarındaki tanıtım ürünlerinin yerleştirilmesi, temizlik, ikram hazırlıkları vb. işlemleri 08:00'den sonra gerçekleştirebilecektir.

Visitor Entrance Ziyaretçi Girişi

Visitor entrances to the event will start at 08:00. Visitors will be able to enter the Place of the event with the QR code that will be sent via DealRoom application before the event. Visitors who want to obtain a badge will be able to obtain their badges from the registration tent located in the main entrance area of the event area.

Visitors will be able to enter the event area at 08:00. They can access the venue using the QR code that will be sent via the DealRoom application. Visitors can collect their badges from the desks located in the registration tents at the venue entrance.

Application of the Event (Etkinlik Uygulaması)

The DealRoom application will be used during the WORLDEF ISTANBUL 2025 event. Access to the venue and stage will be managed via QR codes available in the DealRoom application. All B2B meeting appointments will be arranged exclusively through DealRoom. The date when the DealRoom application becomes accessible will be communicated to our partners and visitors by WORLDEF. To maximize the benefits of the event, it is essential for company and individual profiles to be completed. You can download the application from **here**.

WORLDEF İSTANBUL 2025 etkinliğinde DealRoom uygulaması kullanılacaktır. Etkinlik kapsamında alan / sahne girişleri Dealroom uygulamasındaki QR kodu ile sağlanacaktır. B2B görüşme randevuları tamamen DealRoom üzerinden yapılacaktır. DealRoom uygulamasının kullanılabilir olacağı tarih, WORLDEF tarafından partnerlerimiz ve ziyaretçilerimize bildirilecektir. Etkinlikten maksimum fayda sağlanabilmesi için firma ve kişi profillerinin doldurulması gerekmektedir. Uygulamayı **buradan** indirebilirsiniz.

Program

You can follow the current program flow on our website and social media. You can access the program flow **here**.

Mevcut program akışını web sitemizden ve sosyal medyadan takip edebilirsiniz. Program akışına **buradan** ulaşabilirsiniz.

Partner Panel

In order to provide the best experience for our partners, WORLDEF has developed a special partner panel to ensure ease of use and efficiency during our events. This innovative platform is designed specifically for our partners and allows seamless management of every stage of the event process. The username and password details are provided to the partner company by WORLDEF. Through the panel, partner companies will have the opportunity to enter all participant rights. All participant information must be entered through the panel. WORLDEF will not accept responsibility for any entries that are not made through the panel.

Partner Paneli

WORLDEF, partnerlerimize en iyi deneyimi sunabilmek amacıyla, etkinliklerimizde kullanım kolaylığı ve verimlilik sağlaması için özel bir partner paneli geliştirmiştir. Bu yenilikçi platform, tamamen partnerlerimiz için tasarlanmış olup etkinlik sürecinin her aşamasının sorunsuz bir şekilde yönetilmesine olanak tanımaktadır. Kullanıcı adı ve şifre bilgileri WORLDEF tarafından partner firmaya iletilmektedir. Partner firmalar, panel üzerinden tüm katılımcı haklarının girişini yapma imkânına sahip olacaktır. Partnerlerin tüm katılımcı bilgilerini panel üzerinden gerçekleştirmesi gerekmektedir. Gerçekleştirilmeyen girişlerden WORLDEF sorumluluk kabul etmeyecektir.

WORLDEF ISTANBUL 2025 - B2B Meetings Flow

Date: May 15-16, 2025

Timings:

Marketplace B2B Zone: 10:00 - 16:00

Partner B2B Zone: 16:30 - 18:30

Location: Partner B2B Zone, Hall 3 - Marketplace B2B Zone

B2B Meetings Flow:

In order to provide the best experience for our partners, WORLDEF has developed a special partner panel to ensure ease of use and efficiency during our events. This innovative platform is designed specifically for our partners and allows seamless management of every stage of the event process. The username and password details are provided to the partner company by WORLDEF. Through the panel, partner companies will have the opportunity to enter all participant rights. All participant information must be entered through the panel. WORLDEF will not accept responsibility for any entries that are not made through the panel.

Marketplace B2B Zone - Hall 3 (10:00 - 16:00, May 15-16):

The Marketplace B2B Zone in Hall 3 will operate from 10:00 to 16:00 on May 15-16. During this period, local and global marketplace representatives will hold 15-minute one-on-one meetings with participants. These meetings will be organized based on matchings made through the Dealroom platform, and participants will have the opportunity to engage in productive discussions, explore new business ventures, and expand their industry connections.

Partner B2B Zone (16:30 - 18:30, May 15-16):

The Future Commerce Stage B2B meetings will take place on May 15-16 from 16:30 to 18:30. 3-4-5 star partners will be assigned dedicated B2B tables where they will hold 15-minute meetings with potential business partners. These meetings will be scheduled according to matchings made via the Dealroom platform. Participants will have the chance to engage in high-value discussions, forming strategic business partnerships and expanding their networks in the global business world.

B2B Meeting Process:

Kick-off: Participants will be matched through the Dealroom platform before the event and will be assigned to specific 15-minute meetings with their selected partners.

Marketplace B2B Zone Meetings: Between 10:00 - 16:00, participants will engage in 15-minute meetings with their partners in the Marketplace B2B Zone located in Hall 3.

Partner B2B Zone Meetings: From 16:30 to 18:30, participants will attend 15-minute meetings at the Partner B2B Zone, exploring business opportunities and networking with industry leaders.

Conclusion of Meetings: At the end of each meeting, participants will continue their interactions and follow up on potential collaborations. The Dealroom platform will track the meetings and ensure everything runs smoothly.

Event Schedule:

Marketplace B2B Zone Meetings: May 15-16, 2025, 10:00 - 16:00

Partner B2B Zone Meetings: May 15-16, 2025, 16:30 - 18:30

Each meeting will last 15 minutes, with participants matched based on their preferences and schedules.

WORLDDEF ISTANBUL 2025 - B2B Görüşmeler Akışı

Tarih: 15-16 Mayıs 2025

Saatler:

Marketplace B2B Zone: 10:00 - 16:00

Partner B2B Zone: 16:30 - 18:30

B2B Görüşmeleri Akışı:

WORLDDEF ISTANBUL 2025, iş dünyasının önde gelen liderlerini ve profesyonellerini bir araya getirerek katılımcılara ulusal ve uluslararası iş fırsatlarını keşfetme imkânı sunacaktır. Bu B2B görüşmeler, verimli işbirlikleri kurmak ve stratejik ilişkiler geliştirmek için mükemmel bir fırsat sağlayacaktır.

Marketplace B2B Zone - Hall 3 (10:00 - 16:00, 15-16 Mayıs):

Hall 3'te yer alan Marketplace B2B Zone, 15-16 Mayıs tarihlerinde 10:00 - 16:00 saatleri arasında aktif olacaktır. Bu alanda, yerel ve global pazaryerlerinin temsilcileri, katılımcılarla 15 dakikalık birebir görüşmeler yapacaklardır. Her bir görüşme, Dealroom platformu üzerinden yapılan eşleştirmelere dayanarak belirlenen partnerlerle gerçekleştirilecektir. Katılımcılar, bu görüşmeler sayesinde yeni iş fırsatlarını keşfetme, mevcut işbirliklerini güçlendirme ve sektördeki önemli gelişmeleri tartışma şansı elde edeceklerdir.

Partner B2B Görüşme Alanı (16:30 - 18:30, 15-16 Mayıs):

Partner Görüşme Alanı'ndaki B2B görüşmeleri, 15-16 Mayıs tarihlerinde 16:30 - 18:30 saatleri arasında yapılacaktır. 3-4-5 yıldızlı partnerler, kendilerine özel olarak tahsis edilen B2B masalarında potansiyel iş ortaklarıyla 15 dakikalık verimli görüşmeler gerçekleştireceklerdir. Görüşmeler Dealroom platformu üzerinden eşleştirilen partnerlerle ve belirlenen zaman dilimlerinde yapılacaktır. Katılımcılar, bu görüşmeler sayesinde küresel iş dünyasında önemli adımlar atma fırsatı yakalayacaklardır.

B2B Görüşme Süreci:

Başlangıç: Katılımcılar, etkinlik öncesinde Dealroom platformu üzerinden eşleştirilecek ve kendilerine ait görüşme partnerleriyle 15 dakikalık görüşmelere yerleştirilecektir.

Marketplace B2B Zone Görüşmeleri: 10:00 - 16:00 saatleri arasında, katılımcılar Hall 3'teki Marketplace B2B Zone'da yer alacak ve belirlenen partnerlerle 15 dakikalık görüşmeler gerçekleştireceklerdir.

Partner B2B Alanı Görüşmeleri: 16:30 - 18:30 saatleri arasında, Partner Görüşme Alanı'ndaki katılımcılar, 15 dakikalık görüşmeler yaparak yeni iş fırsatlarını keşfedecek ve sektördeki diğer profesyonellerle bağlantı kuracaklardır.

Görüşmelerin Tamamlanması: Görüşmelerin sonunda, katılımcılar, işbirliklerini güçlendirmek adına adımlar atacak ve görüşmelerini Dealroom platformu üzerinden takip edecektir.

Etkinlik Takvimi:

Marketplace B2B Zone Görüşmeleri: 15-17 Mayıs 2024, 10:00 - 16:00

Partner B2B Alanı Görüşmeleri: 15-16 Mayıs 2024, 16:30 - 18:30

Her bir görüşme 15 dakika sürecek olup, katılımcılar kendi zaman dilimlerine göre eşleştirilecek ve görüşmelere katılacaklardır.

Partner Success Process

The Partner Success team plays a critical role in ensuring the successful collaboration with our partners. This process includes various steps aimed at ensuring that partners gain maximum benefit from the event.

1. Contract Process

After the contract is signed by the partner's sales representative, the Partner Success team takes over to move the relationship to a more operational level. At this stage, our team initiates the first steps to ensure smooth communication and the proper progression of the process.

2. Initial Communication and Meeting Scheduling

Once the contract is approved, the Partner Success team reaches out to the partner. This communication is usually made through email and phone. The initial contact is crucial for kickstarting the process and providing the partner with more information about the event.

During the first meeting with the partner, the Partner Success team thoroughly explains all the rights, obligations, and key details of the process outlined in the contract. This meeting is essential for ensuring the partner understands their responsibilities throughout the event.

3. WhatsApp Group and Fast Communication

After the initial meeting, a WhatsApp group is created to facilitate quick and effective communication with the partner. Through this group, reminders, updates, and necessary instructions are shared. This ensures that the partner can receive rapid responses to any questions they may have and that communication remains seamless throughout the process.

4. Requested Information and Tasks from Partners

After the meeting, the Partner Success team requests specific tasks to be completed by the partner. These tasks are critical to ensuring the event runs smoothly and successfully. Some of the tasks requested from the partners include:

UGC (User-Generated Content) Video: Partners are asked to prepare a short promotional video related to the event or collaboration. This video will be used across the event's social media channels and other promotional platforms.

Social Media Posts: Partners are asked to share social media posters provided by the company on their own accounts. This helps to promote the event to a wider audience.

Ticket Rights Definition: Partners must upload the ticket rights included in their contract to the Partner Panel platform. They are provided with a link, username, and password to log into the platform.

Magazine Advertisement: If the partner has advertising rights in the event's magazine, the necessary specifications are shared, and the advertisement design is requested.

Dealroom Application Usage: Partners are expected to download the Dealroom application and complete their company and personal profiles accurately. This application is critical for the event's B2B matchmaking process.

5. B2B Matchmaking Process

A special B2B matchmaking process is carried out for 3rd, 4th, and 5th Level Partners. This process ensures that partners are matched with companies that fit their target audience at the event. Partners must specify the companies or sectors they wish to meet with and share this information with the Partner Success team. Based on these details, the Partner Success team arranges the matches to help partners maximize their benefit from the event.

Conclusion

In conclusion, the Partner Success team carefully manages each step of the process to establish effective collaboration and communication with partners. From the start of the process, the team provides the necessary support and guidance to ensure that the partner gains maximum benefit from the event. Each step taken helps to ensure the smooth management of the event and the satisfaction of the partner throughout the process.

Partner Success Süreci

Partner Success ekibi, partnerlerimizle olan işbirliğinin başarıyla yürütülmesini sağlayan kritik bir rol üstlenmektedir. Bu süreç, partnerlerin etkinlikten maksimum fayda sağlamak amacıyla çeşitli adımları içerir.

1. Sözleşme Süreci

Partner'ın satış temsilcisi tarafından sözleşme imzalandıktan sonra, partnerle olan ilişkilerin daha operasyonel bir seviyeye taşınması için Partner Success ekibi süreci devralır. Bu noktada ekibimiz, partnerle olan tüm iletişimi ve sürecin düzgün şekilde ilerlemesini sağlamak için ilk adımları atar.

2. İlk İletişim ve Toplantı Planlaması

Sözleşme onaylandıktan sonra, Partner Success ekibi, partnerle iletişime geçer. Bu iletişim, genellikle e-posta ve telefon yoluyla sağlanır. Bu ilk temas, sürecin başlatılması ve partnerin etkinlik hakkında daha fazla bilgi edinmesi için kritik öneme sahiptir.

Partnerle yapılacak ilk toplantıda, Partner Success ekibi, sözleşmede yer alan tüm haklar, yükümlülükler ve süreçle ilgili temel bilgileri detaylı bir şekilde açıklar. Bu toplantı, partnerin etkinlik boyunca ne gibi sorumlulukları olacağını anlaması açısından oldukça önemlidir.

3. WhatsApp Grubu ve Hızlı İletişim

İlk toplantının ardından, partnerle hızlı ve etkili bir iletişim sağlamak amacıyla bir WhatsApp grubu oluşturulur. Bu grup üzerinden süreçle ilgili hatırlatmalar, bilgilendirmeler ve yönlendirmeler yapılır. Böylece, partnerin etkinlikle ilgili her aşamada hızlı bir şekilde yanıt alması sağlanır ve iletişimde herhangi bir aksama yaşanmaz.

4. Partnerlerden Talep Edilen Bilgiler ve Görevler

Toplantının ardından, Partner Success ekibi, partnerlerden belirli görevleri yerine getirmelerini talep eder. Bu görevler, etkinliğin daha düzenli ve başarılı bir şekilde ilerlemesi için kritik öneme sahiptir. İşte partnerlerden beklenen bazı görevler:

UGC (User-Generated Content) Videosu: Partnerlerden etkinlik veya iş birliğiyle ilgili tanıtıcı kısa bir video hazırlamaları talep edilir. Bu video, etkinliğin sosyal medya hesaplarında ve diğer tanıtım kanallarında kullanılacaktır.

Sosyal Medya Paylaşımları: Partnerlerden, firma tarafından sağlanan sosyal medya afişlerinin kendi hesaplarında paylaşılması istenir. Bu sayede etkinlik daha geniş bir kitleye duyurulmuş olur.

Bilet Haklarının Tanımlanması: Partnerler, sözleşmeye dahil olan bilet haklarını Partner Paneli adlı platforma yüklemelidir. Bu platforma giriş için kendilerine kullanıcı adı ve şifre sağlanır.

Dergi Reklam Çalışması: Partnerin sözleşme kapsamında dergide haber hakkı bulunuyorsa, gerekli ölçüler paylaşılır ve reklam çalışması talep edilir.

Dealroom Uygulaması Kullanımı: Partnerlerin Dealroom uygulamasını indirerek şirket ve kişisel profillerini eksiksiz ve doğru bir şekilde tamamlamaları beklenir. Bu uygulama, etkinlikteki B2B eşleştirmeleri için kritik bir platformdur.

5. B2B Matchmaking Süreci

3, 4 ve 5 Level Partnerler için özel olarak bir B2B eşleştirme süreci yürütülür. Bu süreç, partnerlerin etkinlikteki hedef kitlelerine uygun şirketlerle eşleşmesini sağlamayı amaçlar. Partnerler, hangi firmalarla veya hangi sektörlerle görüşmek istediklerini belirler ve bu bilgileri Partner Success ekibiyle paylaşırlar. Partner Success ekibi, bu veriler doğrultusunda eşleştirmeleri yaparak partnerlerin etkinlikten maksimum faydayı sağlamalarını sağlar.

Sonuç olarak, Partner Success ekibimiz partnerlerle etkili bir işbirliği ve iletişim sağlamaya yönelik her adımı özenle takip eder. Sürecin başından itibaren partnerin etkinlikten en verimli şekilde faydalanabilmesi için tüm gereken destek ve yönlendirmeleri sunar. Bu kapsamda gerçekleştirilen her bir adım, etkinliğin başarılı bir şekilde yönetilmesini ve partnerin süreçten memnun kalmasını sağlamaktadır.