

## Wykorzystania sensorów beacon BCB w organizacji imprez targowych.

1. Organizator targów zakłada na stronie bcbapp.com konto dla usługi Business Card Book Cloud, stając się jednocześnie jego administratorem.
2. Korzystając z konta, zamawia odpowiednią dla swoich potrzeb liczbę dedykowanych beaconów.
3. Zbiera wizytówki od wystawców zainteresowanych ich upublicznieniem i dystrybucją.  
Wizytówki mogą być w wersji elektronicznej zrobione przy pomocy edytora wizytówek w aplikacji BCB lub tradycyjne papierowe, które przy użyciu aplikacji BCB można przetworzyć na elektroniczne z zachowaniem ich dotychczasowego wyglądu.
4. Następnie w panelu admina organizator przypisuje wybrane wizytówki lub zbiory wizytówek do odpowiednich beaconów.
5. Rozmieszcza beacons w odpowiednich miejscach na terenie targów. Każda hala wystawiennicza a nawet każde stoisko może mieć swój beacon z przypisaną do niego wizytówką lub zbiorem wizytówek.
6. Udostępnia odwiedzającym możliwość pobrania darmowej wersji mobilnej aplikacji BCB np. przez umieszczenie w materiałach targowych, w recepcji lub innych miejscach publicznych, adresu aplikacji - chociażby w postaci QR kodu.
7. Odwiedzającym, którzy znajdą się w zasięgu danego beacona, na ich iPhone`ach i smartfonach wyświetlą się wizytówki okolicznych wystawców. Każdy z odwiedzających targi będzie mógł do swojego mobilnego wizytownika BCB pobrać każdą z wyświetlanych wizytówek, według własnego uznania,.
8. Wizytówki będą się także automatycznie zapisywać w mobilnych wizytownikach odwiedzających, gdzie przez 48 godzin będą przechowywane w folderze „Ostatnio widziane”. Użytkownik będzie mógł stamtąd przenieść wybrane wizytówki już na stałe do swojego wizytownika nawet po zakończeniu imprezy targowej.
9. Jeśli wystawca także będzie miał konto Business Card Book Cloud, to oprócz wielu innych, niezwykle pomocnych funkcjonalności, będzie miał możliwość wysyłania do odbiorców własnej wizytówki, informacji marketingowych w postaci komunikatów push lub zamieszczania na swojej wizytówce kodów rabatowych, które będą wyświetlać się na niej przez określony przez niego czas.

Oprócz wielu korzyści konkurencyjnych i wizerunkowych, pożytkiem dla organizatora mogą być dodatkowe przychody w postaci opłat pobieranych od wystawców za każdą udostępnioną w ten sposób wizytówkę w administrowanym przez siebie systemie, a w ramach programu partnerskiego BCB również prowizje od wpływów z zakupionych przez wystawców subskrypcji BCB Cloud.