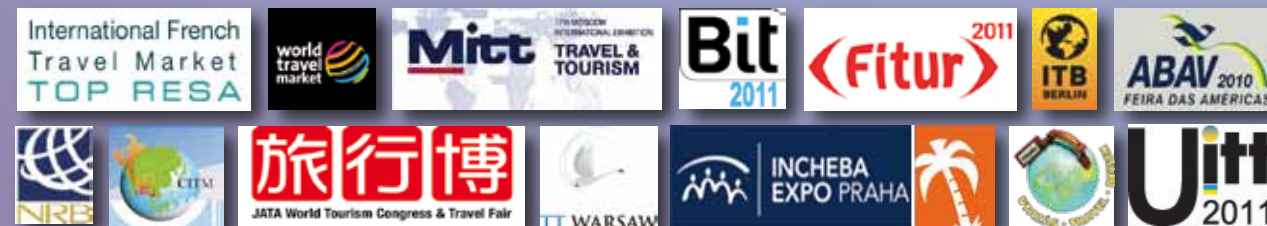
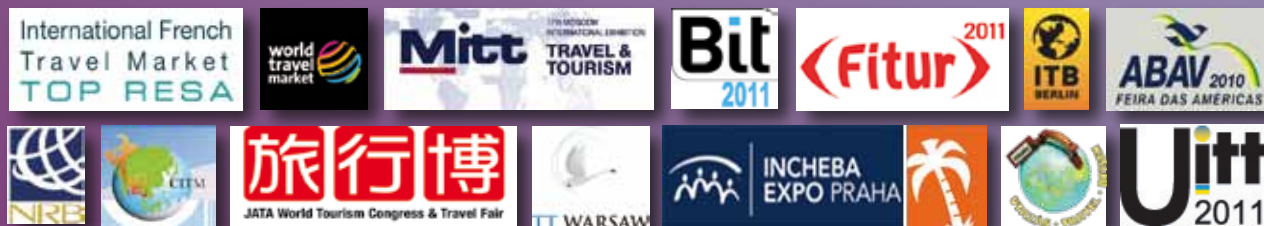


ירידי תיירות בינלאומיים תשע"א 2010-2011



אנו שמחים להציג בפניכם את רשימת התערוכות וירידי התיירות שמשרד התיירות מתכנן להשתתף בהם, בשנים 2010-2011.

להלן תקנון ההשתתפות:

ההרשמה והתשלום עבור הירידים נעשים דרך מערכת ממוחשבת שהשקנו

לינק: <http://forms.gov.il/globalData/GetSequence/?getsequence.aspx?formType=yarid@tourism.gov.il>

- לשם כניסה ראשונית למערכת אנא פנו אלינו לקבלת שם משתמש וסיסמא
- התשלום מתאפשר באמצעות כרטיס אשראי (מוגבל בסכום) או העברה בנקאית אינטרנטית
- יש לשלם מייד עם ההרשמה.
- ביטול הרשמה - על ביטול יש להודיע למחלקת ירידים ישירות. זיכוי יינתן רק למבטלים עד חודש לפני פתיחת היריד.
- דמי ההשתתפות כוללים: הרשמה ליריד ולקטלוג היריד (בהגדר בלת תאריך), שכירת עמדה, עיצוב ביתן, מקום ישיבה, שילוט, שימוש במחסן הביתן, תגי כניסה ליריד בהתאם להקצאה, חיבור לאינטרנט (בירידים שניתן לקבל שירות זה), ומשלוח חומר פרסומי לרב הירידים.
- בירידים בהן ניתן לחלוק עמדות אנא הודיעו לנו בכתב מי שותפכם לדוכן.
- לא תתקבל הרשמה מעבר לתאריך הנקוב בכל יריד.
- מיקום הישיבה בשטח הביתן הישראלי נקבע בהגרלה בנוכחות המציגים.

- בחלק מהירידים יציגו בביתן הישראלי גם סיווגאים מקומיים.
- עשויים לחול שינויים בסדרי משלוח חומר פרסומי לחו"ל.
- חברה אשר מתעתדת לשלוח חומר פרסומי באמצעות משרדנו, מתבקשת לעמוד בתאריך היעד למשלוח ובשאר התנאים בנוהל המשלוח. חומר אשר יאחר להגיע לחברת המשלוחים באשדוד, לא יכלל במשלוח.
- שטח הביתן הישראלי ואופן הישיבה עשויים להשתנות.
- לידיעתכם, אין לתלות פוסטרים ו/או לפתוח ROLL UPS בביתן הישראלי. הביתן מעוצב בקפידה ונותן מענה לכל חברה שמשתתפת. תליית פוסטרים פוגמת בעיצוב הביתן והינה אסורה בהחלט.

לסיום, אנא הקדימו והרשמו ליריד, ובכך תבטיחו את מקומכם בביתן ואת רישומכם בקטלוג היריד. צוות מחלקת הירידים עומד לרשותכם וישמח ליעץ בכל הקשור להשתתפותכם ביריד.

בברכה,

גרה סלמסקי

טל: 02-6664216/7

פקס: 02-6558913

הא"ת: saras@tourism.gov.il
 תל אביב, ישראל

כיצד להפיק את המקסימום מיריד תיירות

בהסתמך על מחקר של ארגון התיירות העולמי קביעת יעדים:

קביעת יעדים היא נקודת פתיחה חשובה המובילה להצלחה. היא מסייעת בבניית תקציב, במתן מוטיבציה לצוות ובהצדקת ההשתתפות בירידים להבא. על היעדים להיות מוחשיים ומציאותיים.

יעדים לדוגמא:

- מידת הגדלת המכירות
- פגישת לקוחות ואנשי קשר: כאן יש יתרון ליריד, בו פוגשים יותר אנשים מאשר בסמינרים, והקשר שנוצר אישי יותר מאשר בטלפון או בדוא"ל
- למידה של השוק ובחינת תגובות לשירותים ולמוצרים שונים
- חשיפת מוצרים ושיטות תמחור חדשות
- חדירה לשוק חדש
- תרומה לדימוי החברה/ הארגון: השתתפות ביריד יכולה למצב את החברה בשוק
- ביצוע חקר שוק
- לימוד דרכי המתחרים

על מנת להגשים את יעדך, עליך:

- לדעת מה ברצונך למכור ולשדר
- להכיר את שוק היעד
- לכמת את המטרות

- לקבוע יעדים ברי השגה
- לקבוע סדר עדיפויות
- להציג את היעדים בפני הצוות המשתתף ביריד

ברגע שקבעת יעדים עיקריים, יש לבחון היטב לאילו מגורי שוק אתה מכוון את מאמצייך. היריד מוגבל בזמן ועל כן חשוב לנצל ביעילות. כך חבל לבזבז זמן על לקוח לא חשוב, אולם יש לזכור כי יש פוטנציאל גם במי שלא מוכר את מוצריך. ניתן לקבוע פגישות מראש, או להזמין אורחים נבחרים לדוכן. לרב הירידים יש אתר אינטרנט שחשוב להשתמש בו על מנת לקבוע פגישות ולקבלת רשימות משתתפים, אליהם יש לפנות במייל ליזום פגישות בזמן היריד.

זכור/זכרי, כי היתרון בהשתתפות בביתן משרד התיירות הוא במשיכת תשומת ליבו של המבקר, בביתן בו מציגים יחדיו גורמים שונים מענף התיירות. בעת השתתפות בביתן יש לקחת בחשבון: מה היתרון הנונת בביתן זה, מי המציגים האחרים, האם יחזקו את המסר שאתה רוצה להעביר לשוק, האם ישלימו את המוצר שלך והאם יהיו ביניהם מתחרים שלך.

בחירת היריד הנכון:

יש לבחון את הירידים היטב על פי אופי האירוע, הקהל שימשוך, מועד, מיקום ועלות כוללת. לשם כך כדאי לאסוף מידע מהמארגנים, להעריך עלויות, להתייעץ עם מציגים קודמים, להשתתף ביריד כמבקר בלבד לשם קבלת הערכה ולקבל החלטה רק לאחר בחינת כל ההיבטים.

היערכות:

היערכות נכונה תאפשר לך לרכז את מאמציך בזמן היריד במכירות. במקרה של השתתפות בביתן משרד התיירות, המטפל בהרשמה ליריד, בבניית הביתן ובעיצובו ועוד, עליך לאמוד עלויות כוללות, להירשם בזמן, להכין חומר פרסומי בזמן, להירשם לקטלוג ולנצל את היריד ואתר האינטרנט שלו לפעולות קד"מ נוספות, כפי שיפורט להלן.

קידום מכירות:

אמנם הנהלת היריד תפקידה בין היתר למשוך מבקרים, אך תפקידך הוא לשכנע את המבקרים לבקר בדוכן שלך. חשוב לייצע את קהל היעד שחברתך מציגה ומה הפרופיל שלה, להזמין לדוכן ואף לקבוע פגישות. על פעילות הקד"מ להתאים ליעדים שקבעת.

יש לשקול קד"מ לפני היריד, במהלכו ואחריו, לדוגמא:

- דיוור ישיר- לפני היריד ואחריו, בפרט עבור הקהל הכללי
- פרסום - ככל ששם החברה/ הארגון יראה ע"י הקניינים יותר לפני היריד, במהלכו ואחריו, כך הם יזכרו אותו יותר. פרסום בעיתונות המקצועית, בכתבות על היריד, בעיתונות הכללית ובקטלוג יבליטו את חברתך מהיתר.
- חשיפה בעיתונות הסיוות
- תמריצים- מתנות, פרסים ועוד. יש לוודא שהתמריץ תואם את דימוי החברה, מתאים לקהל היעד, שימושי ורלוונטי.
- קטלוג- בכל יריד קטלוג ובו כל המציגים, יש להירשם אליו במועד ולדעת על אפשרויות הפרסום בו.

הצוות:

על כל המאיישים את הדוכן להכיר את היעדים שנקבעו עבור היריד ואת קהלי היעד.

גודל הצוות: לרב איש מכירות אחד יכול לטפל בכ 30 מבקרים ביום, 6-12 איש בשעה. גודל עמדה מסחרית בביתן משרד התיירות מאפשר עד שני אנשים במקביל בעמדה. על אחד מהצוות להיות האחראי ונוכח ביריד כל הזמן.

הכישורים הנדרשים מהצוות הם חברותיות, נגישות, ובעלי ידע רב על הארגון, מוצריו ושירותיו ושולטים בטרמינולוגיה המקצועית. בחזית- אלה הנוחים לפתוח בשיחה, ובעורף- מתמחים במכירות. חשוב לייצע את כל אנשי הצוות מה נדרש מהם למכור ולמסור ולמי. הבטח כי לפחות נציג אחד שלך דובר את השפה המקומית. אם מגיע לקוח פו"טנציאלי כשאתה עסוק, קבע זמן לפגישה. 60% מהמבקרים עוזבים אם עליהם לחכות יותר מדקה!

על הדוכן להיות מאויש ומסודר תמיד. על כן:

- הקפידו על לבוש ייצוגי בכל ימות היריד
- קחו הפסקות התרעננות באופן מסודר
- חשוב לא לעשן, לאכול או להראות משועמם על יד הדוכן.
- אל תצטופפו בקבוצות. המראה נותן למבקר תחושה שקשה לחדור פינימה לדוכן
- אל תתנפלו על העוברים והשבים בכדי לא להבריח לקוחות פוטנציאליים.
- אל תעמדו במעברים כדי לחלק חומר לכל עובר וש

העבודה ביריד:

מכירה ביריד שונה מעבודת מכירות רגילה. היא דורשת משמעת והתנהגות שונות, שיביאו לסגירה מוצלחת של כל פעילות עסקית, אם זה מכירה, הצעת מחיר או חידוש קשר. כישורי מכירות מועילים ביריד.

- יש להתרכז באנשים מקרב קהל היעד
- יש לערוך הצגה עצמית קצרה שלך ושל המוצר/ים
- לזהות את צרכי הלקוח
- לנתח את השיחה לאופן בו שירותי חברתך ממלאים את צרכי הלקוח
- אם את/ה עושה מכירה ישירה, אם אפשר, סגור את העסקה במ"קום
- בכל המקרים יש לרשום את שם האיש ופרטי הקשר, ולעשות מעקב אחרי היריד, במסירת מידע נוסף ו/או הצעות מחיר.
- חומר פרסומי- על החומר להיות קצר, רוב האנשים אינם רוצים לסחוב חומר רב. חומר בסיסי כולל פרופיל חברה, מפרט מוצרים ושירותים, תוכניות סיוור, מחירון וכמות מספקת של כרטיסי ביקור. ניתן להשתמש גם בצילומים, סרטים ומפות. יש העדפה לחומר דיגיטלי.
- מומלץ לא לחלק חומר כתוב בתחילת שיחה: הדבר יכול להסיח את דעתו של זה עימו אתם משוחחים. לעומת זאת, דרך מצויינת לסיים שיחה שהתגלתה כלא מועילה היא ע"י מסירת חומר כתוב.
- רישום מידע אודות המבקרים: איסוף כרטיסי ביקור אינו מספיק. אופן רישום המידע ישפיע ישירות על היעילות והמהירות בה תעקוב אחר הלידים. על כן, את כל מי שביקר בדוכן יש לרשום: שם מלא, חברה, תחום עניין, כתובת, טלפון ודוא"ל. הכן טופס סטנדרטי לסיכום פגישות.

Follow Up (מעקב):

יש למהר ולעקוב אחר קשרים שיצרת ביריד, ובמקביל להיות עקבי ושיטתי.

- סדר את הקשרים לפי סדר הדחיפות
- עשה מעקב מידי
- המשך את הקשרים על בסיס מתמשך
- עקוב אחר הלידים כדי לאמוד את החזר ההשקעה

בכדי לאמוד את האפקטיביות של היריד:

1. יש לחשב את שווי המכירות - קשה לקבוע מספר מדויק יחד עם חישוב כל הלידים, על כן אין להישען על מדד זה לבדו אלא לשלבו יחד עם היבטים נוספים:
2. מספר הלידים
3. קשרים לעומת עלות: חלק את סך העלות במספר הלידים
4. מנה את מספר הקשרים החדשים שנוצרו
5. הערך את רמת המודעות לחברתך לפני היריד ואחריו
6. מנה את מספר הברושרים שחולק
7. הערך את הכיסוי התקשורתי לו זכית
8. הערך את שווי המידע שאספת
9. קח בחשבון כל יתרון אחר

לאחר האומדן יש לנתח את הנתונים ולשים את האצבע על גורמים להצלחה או לכישלון.

סיכום לאחר היריד יכול לשמש בכדי לייצע אחרים בארגון אודות מט"ח ותוצאות ההשתתפות ביריד, והוא טוב עבור עובדים חדשים.

רשימת ירידי תיירות בינלאומיים

DATES	LOCATION	FAIR	WEBSITE
Jan. 11	Helsinki, Finland	Matka	www.finnexpo.fi
28-30 Jan. 11	Dresden, Germany	Dresdner Reisemarkt	www.dresdner-reisemarkt.de
28-31 Jan. 11	Copenhagen, Denmark	Ferie	www.ferie09.dk
3-7 Feb. 11	Bruxelles, Belgium	Salon Du Vacance	www.vosvacances.be
10-13 Feb. 11	Prague, Czech Republic	Holiday World	www.incheba.cz
10-13 Feb.11	Istanbul, Turkey	EMITT	www.emittistanbul.com
11-13 Feb. 11	Strasbourg, France	TOURISSIMO	www.tourissimo-strasbourg.com
11-14 Feb. 11	Rome, Italy	Eudishow (Diving Fair)	www.eudinews.it
17-20 Feb. 11	Milan	BIT	www.bit.fieramilanoexpocts.it
23-27 Feb.11	Lisbon, Portugal	BTL	www.btl.fil.pt
Feb 11	Valencia, Spain	TCV	www.tcv.feriavalencia.com
Feb. 11	Tel Aviv, Israel	IMTM	www.ortra.com
26 Feb.- 1 March 11	Nashville, USA	NRB	www.nrbconvention.org
March 2011	Salzburg, Switzerland	Ferien Salzburg	www.ferien-salzburg.at
March 11	Budapest, Hungary	Utazas	www.utazas.hungexpo.hu
9-13 March 10	Berlin, Germany	ITB	www.itb-berlin.com
12-15 March 11	Moscow, Russia	ITM Intourmarket	www.itmexpo.ru
14-17 March 11	New Jersey, USA	Seatrade	www.cruiseshipping.net
16-19 March 11	Moscow, Russia	MITT	www.mitt.ru
18-21 March 11	Paris, France	MAP - Le Monde a Paris	www.lemondeaparis.com
23-25 March 11	Kiev, Ukraine	UITT	www.uitt-kiev.com
24-27 March 11	Gothenburg, Sweden	TUR	www.tur.se
March 11	Rome, Italy	Globe	www.globe08.it
1-3 April 11	Naples, Italy	BMT	www.bmtnapoli.com
14-17 April 11	Barcelona, Spain	SITC	www.saloturisme.com
April 11	Daegu, Korea	Tour Expo Daegu Gyeongbuk	www.tourexpodaeegu.co.kr
24-26 May 11	Frankfurt, Germany	Imex	www.imex-frankfurt.com
May 11	Bilbao, Spain	Expo Vacaciones	www.bilbaoexhibitioncentre.com
June 11	Seoul, Korea	Kotfa	www.kotfa.co.kr

רשימת ירידי תיירות בינלאומיים

DATES	LOCATION	FAIR	WEBSITE
12 July 10	Rome, Italy	BTC	www.btc.it
21-24 Sep. 10	Paris, France	Top Resa	www.iftm.fr
21-24 Sep. 10	Moscow, Russia	Leisure	www.tourismexpo.ru
23-25 Sep. 10	Warsaw, Poland	TT Warsaw	www.mtpolska.com.pl
24-25 Sep. 10	Bergamo, Italy	No Frills	www.nofrillsexpo.com
24-26 Sep. 10	Tokyo, Japan	JATA	www.jata-wtf.com
Sep. 2010	Busan, Korea	BITF	www.kotfa.co.kr
Sep. 10	Gijon, Spain	Turicom	www.camaragijon.es
6-8 Oct. 10	Kiev, Ukraine	Ukraine	www.ukraine-itm.com.ua
20-22 Oct. 10	Rio De Janeiro, Brazil	ABAV	www.abav.com.br
20-22 Oct. 10	Singapore	ITB Asia	www.itb-asia.com
20-23 Oct. 10	Poznan, Poland	Tour Salon	www.tour-salon.pl
22-24 Oct. 10	Rimini, Italy	TTG Incontri	www.ttgincontri.it
Oct. 10	St. Petersburg, Russia	CIS	www.travelexpo.ru
8-11 Nov.10	London, UK	WTM	www.wtmlondon.com
18-21 Nov. 10	Thessaloniki, Greece	Philoxenia	www.philoxenia.travel
18-21 Nov. 10	Shanghai, China	CITM	www.citm.com.cn
18-21 Nov. 10	Paestum, Italy	Borsa Mediterranea Del Turismo Archeologico	www.borsaturismo.com
30 Nov.- 2 Dec. 10	Barcelona, Spain	EIBTM	www.eibtm.com
2-3 Dec. 10	Valladolid, Spain	Intur	www.feriavalladolid.com
7-9 Dec. 10	Las Vegas, US	Luxury Travel Expo	www.luxurytravelexpowest.com
Dec. 11	Foggia, Italy	Aurea	www.spazioeventi.org
11-16 Jan. 11	Utrecht, Holland	Vakantiebeurs	www.vakantiebeurs-online.nl
13-16 January 11	Oslo, Norway	Reiseliv	www.messe.no/reiseliv
13-16 Jan. 11	Wein, Austria	Ferien Messe Wien	www.ferien-messe.at
18-21 Jan. 11	Nantes, France	Salon International du Tourisme de Nantes	www.salon-tourisme-nantes.com
19-23 Jan. 11	Madrid, Spain	Fitur	www.ifema.es
20-23 Jan. 11	Bratislava, Slovak Republik	ITF SlovakiaTour	www.incheba.sk
27-30 Jan. 11	Ljubljana, Slovenia	TIP	www.tourism-fair.com

ABAV

Rio de Janeiro, Brazil

20-22.10.10

יריד התיירות הגדול ביותר
באמריקה הלטינית

מספר מבקרים:

24,000

מספר מציגים:

800

שטח הביתן הישראלי: 100 מ"ר

דמי השתתפות: ₪ 3,000

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 30/07/10



JATA

Tokyo, Japan

24-26.09.10

יריד התיירות
המרכזי ביפן

מספר מבקרים:

110,784

מספר מציגים:

699

שטח הביתן הישראלי: 27 מ"ר

דמי השתתפות: ₪ 1,500

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 15/07/10



TT WARSAW

Warsaw, Poland

23-25.09.10

יריד התיירות
הגדול ביותר בפולין

מספר מבקרים:

18,104

קהל מקצועי:

9,507

מספר מציגים:

450

שטח הביתן הישראלי: 96 מ"ר

דמי השתתפות: ₪ 5,000

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 15/07/10
מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 03/08/10



Top Resa

Paris, France

21-24.09.10

יריד התיירות
המרכזי בצרפת

מספר מבקרים:

26,000

קהל מקצועי בלבד

מספר מציגים:

1,200

שטח הביתן הישראלי: 190 מ"ר

דמי השתתפות:

תדמית: ₪ 15,000

מסחרי: ₪ 13,000

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 15/07/10
מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 03/08/10



Fitur

Madrid, Spain

19-23.01.11

יריד התיירות הגדול ביותר
לשוק ההיספאני

מספר מבקרים:

211,718

קהל מקצועי:

124,644

מספר מציגים:

10,966

שטח הביתן הישראלי: 380 מ"ר

דמי השתתפות:

עמדה מסחרית : 13,000 ₪

עמדה תדמיתית: 20,000 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום 01/10/10

מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 25/11/10



www.ifema.es

Vakantiebeurs

Utrecht, Holland

12-16.01.11

יריד התיירות
המרכזי בהולנד

מספר מבקרים:

120,000

מספר מציגים:

1,445

שטח הביתן הישראלי: 80 מ"ר

דמי השתתפות: 5,000 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום 01/10/10



www.vakantiebeurs.com

CITM

Kunming, China

18-21.11.10

יריד התיירות
המרכזי בסין והגדול ביותר

מספר מציגים:

3,984

שטח הביתן הישראלי: 80 מ"ר

דמי השתתפות: 5,000 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 16/08/10



www.citm.com.cn

WTM

London, UK

8-11.11.10

יריד התיירות
השני בגודלו בעולם

מספר מבקרים:

45,571

קהל מקצועי בלבד

מספר מציגים:

5,121

שטח הביתן הישראלי: 450 מ"ר

דמי השתתפות:

עמדה מסחרית: 20,000 ₪

עמדה תדמיתית: 27,500 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 06/08/10

מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 14/09/10



www.wtmlondon.com

UTAZAS

Budapest, Hungary

5-7.03.11

יריד התיירות
החשוב ביותר בהונגריה

מספר מבקרים: 42,340

קהל מקצועי: 4,000

מספר מציגים: 875

שטח הביתן הישראלי: 18 מ"ר
דמי השתתפות: ₪ 2,000

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 27/12/10



NRB

Nashville, USA

26.2-1.3.11

כנס ארצי
של אנשי תקשורת נוצרית

מספר מבקרים: 5,000
מספר מציגים: 300

שטח הביתן הישראלי: 190 מ"ר
דמי השתתפות: ₪ 4,000

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 15/11/10
אין הרשמה לסיטונאי תיירות ולסוכנים



BIT

Milan, Italy

17-20.02.11

יריד התיירות הגדול
והחשוב ביותר באיטליה

מספר מבקרים: 153,800
קהל מקצועי: 101,000
מספר מציגים: 5,000

שטח הביתן הישראלי: 200 מ"ר
דמי השתתפות:
עמדה מסחרית: ₪ 8,000
עמדה תדמיתית: ₪ 18,000

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 08/11/10
מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 29/12/10



HOLIDAY WORLD

Prague, Czech Republic

10-13.02.11

יריד התיירות
הגדול ביותר בצ'כיה

מספר מבקרים:
31,710
קהל מקצועי:
7,105
מספר מציגים:
690

שטח הביתן הישראלי: 30 מ"ר
דמי השתתפות: ₪ 4,000

מועד האחרון לרישום ולתשלום: 15/11/10
מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 13/01/11



TUR

Goteburg, Sweden

24-27.3.11

יריד התיירות
המרכזי בשבדיה

מספר מבקרים:

49,500

קהל מקצועי: 19,000

מספר מציגים:

980

שטח הביתן הישראלי: 60 מ"ר

דמי השתתפות: 5,000 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 15/12/10



www.tur.se

UITT

Kiev, Ukraine

23-25.3.11

יריד התיירות
העיקרי באוקראינה

מספר מבקרים: 15,960

מספר מציגים: 761

שטח הביתן הישראלי: 104 מ"ר

דמי השתתפות: 7,000 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 15/12/10

מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 01/02/11



www.uitt-kiev.com

MITT

Moscow, Russia

16-19.03.11

יריד התיירות החשוב ביותר
ברוסיה ובחבר העמים

מספר מבקרים: 85,741

מספר מציגים: 3,000

שטח הביתן הישראלי: 420 מ"ר

דמי השתתפות: 20,000 ₪

מועד אחרון לתשלום ולרישום: 01/12/10

מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 17/02/11



www.mitt.ru

ITB

Berlin, Germany

9-13.03.11

יריד התיירות
הגדול ביותר בעולם

מספר מבקרים: 179,351

קהל מקצועי: 101,896

מספר מציגים: 11,133

שטח הביתן הישראלי: 770 מ"ר

דמי השתתפות:

עמדה מסחרית: 20,000 ₪

עמדה תדמיתית: 26,000 ₪

מועד אחרון לרישום ולתשלום: 01/12/10

מועד אחרון להגעת חומר למחסן: 18/01/11



www.itb-berlin.com