



Der Tipp des Monats November 2014

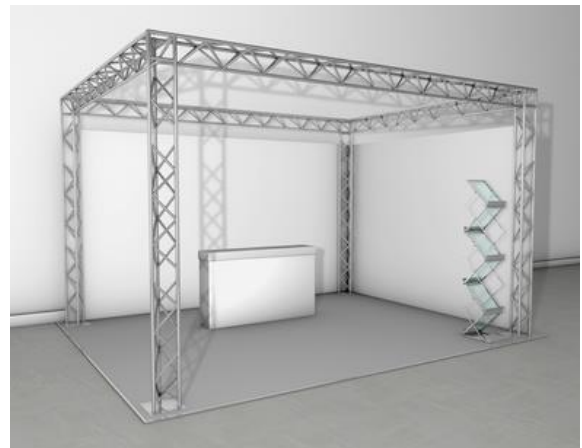
Autor: Klaus Steinseifer

Messebeteiligung

Machen Sie es richtig oder lassen Sie es!

Sie besuchen regelmäßig Ihre Fachmessen und was stellen Sie dort fest? Einige Messestände sind voll mit interessiertem Publikum und wieder andere Stände sind vollkommen leer. Was macht den Unterschied aus?

Wenn Sie sich an einer Messe beteiligen wollen, brauchen Sie eine Strategie und einen Plan.



Was wollen Sie mit Ihrem Messeauftritt erreichen, wen wollen Sie besonders ansprechen? Welche Zielgruppe wird diese Messe besuchen und sind das eventuell Ihre neuen Kunden?

Ein Messeauftritt ist mit einem großen finanziellen Aufwand verbunden. Zunächst sind es einmal die Anschaffungskosten für einen repräsentativen Messestand, der zu Ihnen passt und auch Ihrem Unternehmensauftritt entsprechend gestaltet und ausgestattet werden muss. Es sind die Standgebühren, die Personalkosten, das Werbematerial, die Werbegeschenke, Getränke und eventuell ein Imbiss für Ihre Messebesucher. Nicht zuletzt ist es Ihr Zeitaufwand, den Sie auch in Zahlen berücksichtigen müssen. Und was müssen Sie an Honoraren für Profis aufwenden, die Ihren Messestand erst zu einer Action-Bühne werden lassen. Wenn Sie alle Kosten aufgelistet haben, rechnen Sie noch einen Betrag für Unvorhergesehenes hinzu. Jetzt entscheiden Sie, ob der Aufwand in Relation zu einem möglichen Ertrag steht.

Sparen Sie nicht am Messestand und der Ausstattung, sonst werden die Messebesucher achtlos an Ihnen vorbeigehen. Sorgen Sie dafür, dass bei Ihrem Messeauftritt immer etwas passiert.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Locken Sie mit besonderen Aktionen an Ihren Stand. Suchen Sie sich hierfür die zu Ihnen passenden Eventkünstler aus, die für die nötige Action, nicht nur bei Ihrem Messestand, sondern vielleicht in der gesamten Messehalle sorgen. Denken Sie über ein Preisausschreiben nach und vergessen Sie die Kinder Ihrer Messebesucher nicht.

Zeigen Sie Techniken live und Präsentation Ihrer Leistungen im Film. Untermalen Sie alles mit dezenter Musik und einem rundum Wohlfühlambiente für Ihre Gäste. Eine Getränkekarte hilft!

Das Wichtigste zum Schluss

Das Messepersonal muss geschult sein. Einfach den Chef, die Chefin und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Messestand zu beordern reicht nicht aus. Hier muss vorher eine Messeschulung stattfinden, die von vielen Institutionen angeboten werden. Achten Sie auf eine adäquate, einheitliche Kleidung. Sind Sie alle in der Lage auf die Menschen zuzugehen und sie anzusprechen, damit Ihre Messeauftritt nicht zum Flop wird.

Der größte Fehler

An den eigenen Tischen sitzen, die eigenen Getränke trinken und die eigenen Kekse verzehren. Da müssen Sie sich dann nicht wundern, dass die Messebesucher an Ihnen vorbeischlendern, vielleicht sogar mit einem zynischen Lächeln im Gesicht. Aber genau das ist es, was uns allen bei einem eigenen Messebesuch immer wieder auffällt.



So lieber nicht!

Foto: Klaus Steinseifer bei einer Regionalmesse in Gerlingen im Jahr 2014

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 2 von 3

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.