

Leitfaden für einen erfolgreichen Messeauftritt

SO BLEIBEN SIE IN DEN KÖPFEN IHRER KUND*INNEN

Ein Messeauftritt richtig vorbereitet und genutzt, bietet viele Vorteile:

- sich vom Mitbewerber unterscheiden
- Neukundengewinnung
- Bestandskunden aktivieren (einladen) und halten
- Umsatz steigern
- Direktes Feedback zu ihren Produkten (neue Ideen)
- Neue Netzwerke – viraler Effekt

Bausteine für einen erfolgreichen Messeauftritt:

Planung des
Auftritts

Einladung zum
Stand

Aktive
Kommunikation
am Stand

Event -
nachbereitung

Planung des Messeauftritts:

1. Ziele setzen:

- wieviel und welche Neukunden oder Wiederverkäufer möchte ich gewinnen
 - wieviel Umsatz erwirtschaften
 - Aufträge schreiben
 - Image
- **WICHTIG: Das Ziel erreichbar (realistisch) setzen und schriftlich fixieren.**

Planung des Messeauftritts:

2. Was ist meine (Kern-)Botschaft an die Kunden / Besucher

- max. 1 – 3 Schlagzeilen

3. Wie präsentiere ich meine Firma bzw. mich (Der Sinn eines Logos)

- Flyer, Visitenkarten, Interessentenlisten vorbereiten
- Teamauswahl (wer kann meine Firma gut vertreten und nach außen darstellen)

Planung des Messeauftritts:

4. Standgestaltung: Wie präsentiere ich meine Waren oder Dienstleistungen

- Ist klar zu erkennen, wer ich bin und was ich anbiete?
- Ist der Stand klar und ansprechend

5. Machen Sie auf sich aufmerksam und laden Sie Ihre Kunden / Ihr Netzwerk zur Lebensfreude Messe ein. Versenden Sie z. B. einen Newsletter und verlinken Sie sich mit der Lebensfreude Messe.

Teilen Sie in Ihren Social Media Kanälen mit, dass Sie Aussteller*in sind



Und zum Schluss:

Erwartungen loslassen und vertrauen und vor
Allem:

Viel Lebensfreude mitbringen!

Denn:

was ich aussende – ziehe ich an. Gesetz der
Resonanz

Auf der Messe - Praktische Tipps:

- Klare und gute Standgestaltung
- Unterlagen griffbereit
- Begeistern Sie die Kunden am Stand
- Punkten Sie mit Ihrer Freundlichkeit, Kompetenz und Ihrem Service
- Holen Sie sich Kundenfeedback
- Sammeln Sie Adressen (Gewinnspiel..)
- Machen Sie Messeangebote

Fallen Sie positiv auf und machen Sie ihr Unternehmen oder ihr Angebot **mit allen Sinnen erlebbar** durch:

- Etwas zum Verkosten
- Etwas zum Ausprobieren
- Etwas zum Spielen
- Etwas zum „in die Hand nehmen“ ...

Nach der Messe geht's weiter!

Nach der Messe ist noch lange nicht Schluss:

- Verschicken Sie „Danke, dass Sie bei uns am Stand waren“ – Briefe
(und ab sofort werden Sie regelmäßig über unsere neuesten Produkte informiert – versprochen)
- Senden Sie Infomaterial zu
 - (Individuell auf Sie zugeschnitten, wie auf der Messe besprochen)

Nach der Messe geht's weiter!

- Bestätigen Sie die „locker vereinbarten“ Termine

(passt es Ihnen besser am Montag Vormittag oder am Mittwoch Abend?)

- Versenden Sie ihre Nachberichts-Pressemeldung

(z.B. über die erfolgreichsten 10 Messe-Abschlüsse und die dafür benötigten 100 Liter Kaffee)

Lebensfreude Messen und Event UG

Auf geht's und viel Erfolg.

Wir sehen uns auf der Messe live!