



Faszination Messe: Menschliche Begegnung im Mittelpunkt

Sie schaffen *persönliche Bindungen von Mensch zu Mensch, die jeder „online“-Verbindung überlegen sind*. Damit hat Ihr Messe-Auftritt weiterhin seine Berechtigung. *Unternehmen und Kunden zum Anfassen werden zu einer Besonderheit*.



*Mein Credo ist:
„Glaubwürdigkeit entsteht durch
Leistung und besonders durch
Begegnung.“*

Denn jeder Mitarbeiter am Stand muss erkennen:

- Messe ist ein **Höhepunkt** im Marketinggeschehen.
- Messe ist eine faszinierende **Herausforderung** für alle Beteiligten.
- Messe ist die größte **Chance** für Akquisition und Werbung neuer Kunden, genauso wie zur Pflege der Stammkunden.
- Messe ist eine **Erfolgschance** für ein eingespieltes Team.
- Messe ermöglicht dem Unternehmen eine umfassende Darstellung seiner **Leistung**, seiner **Kompetenz** und seines **Nutzens** für Kunden und Wirtschaft.
- Messe ist eine **Großinvestition** in den Markt.
- Messe ist **Bewährung und Chance im Kommunikations-Mix** (s. AUMA-Grafik unten).
- Alle Beteiligten auf dem Messestand stehen **im Mittelpunkt des Messegeschehens** und sind entscheidend verantwortlich für den Messeerfolg. Das **Standpersonal** prägt das Erscheinungsbild durch sein Auftreten und sein Verhalten (Corporate Identity). Da gibt es vieles zu beachten! Sie möchten mehr dazu wissen? *Dann weiter auf Seite 2...*



...Klicken Sie auf das Bild rechts! Es öffnet sich die BCT-Messeseite, auf der Sie **BCT „on the job“ als Messtrainer** in einem kurzen Fernsehbeitrag des NDR-Messemagazins erleben können.

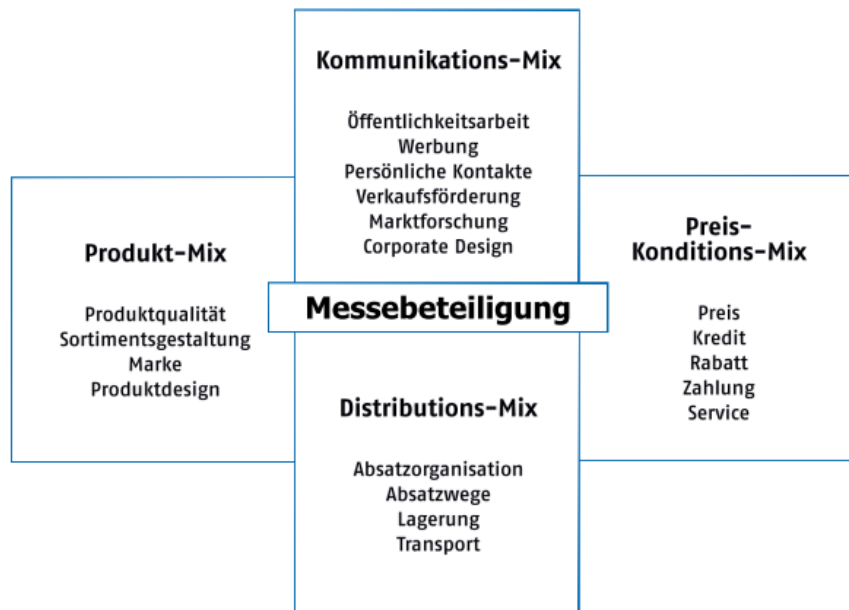


- Und zur **Messe-Nacharbeit** gehört neben der **zeitnahen Bearbeitung** der dokumentierten Kontakte natürlich auch die **Auswertung** als Erfolgskontrolle. Alle Impulse und Erkenntnisse aus dem Messeauftritt liefern wiederum bei der Vorbereitung der nächsten Messen gute Dienste. Ganz nach dem Motto: »Die Messe beginnt nach der Messe«.

Grafik 1: Messebeteiligung im Marketing-Mix (Quelle: www.auma.de)



Messebeteiligung im Marketing-Mix





Grafik 2: Ziele einer Messebeteiligung

(Quelle: AUMA Messetrend, www.auma.de)

Ziele der Messebeteiligung	
Bekanntheit steigern	96%
Stammkundenpflege	95%
Neukundengewinnung	93%
Imageverbesserung des Unternehmens / der Marken	91%
Präsentation neuer Produkte / Leistungen	87%
Erschließung neuer Märkte	79%
Gewinnung neuer Kooperationspartner	74%
Verkaufs- /Vertragsabschlüsse während u. nach der Messe	73%
Aufbau neuer Vertriebswege	58%
Marktforschung: Kundenverhalten, Trends, Akzeptanz	56%
Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Medien	50%
Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter	37%
VIP-Betreuung	18%
Durchsetzen neuer Konditionen bei Kunden	17%
Gewinnung neuer Mitarbeiter	15%
Keine Ziele im Vorfeld definiert	2%
Durchschnittlich benannte Ziele (Anzahl)	9,4

Die Messe ist *das* Medium und Ihre Chance als Gastgeber!

Informationen, die persönlich miterlebt werden. Das macht Ihren Auftritt unvergesslich. Und deshalb ist die **Qualifikation Ihres Standpersonals** wichtiger als Lage, Form und Größe Ihres Messestandes; wichtiger als die Umgebung, die Werbung und wichtiger als die Standarchitektur.

***Fazit also:
Lust auf Begegnung!***

Brettschneider Consulting & Training
Dipl.-Ing. Bernd Brettschneider
Bornstr. 19
30890 Barsinghausen

Fon: **0 51 05 / 51 48 92**
Fax: 0 51 05 / 49 60
E-Mail: bb@bct-net.de