

Ihr kompetenter Partner  
für alle Phasen einer Messe

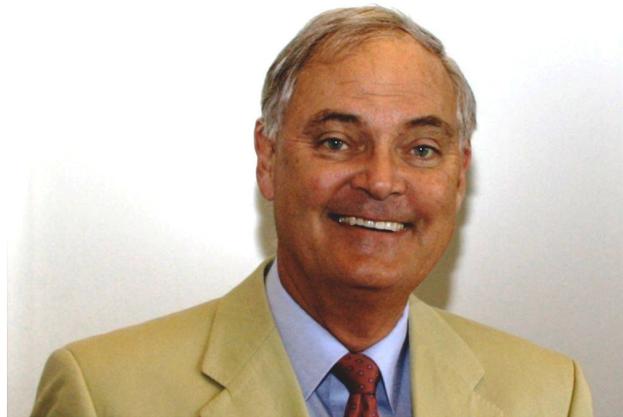
Über 30 Jahren Erfahrung  
im nationalen und internationalen  
Messe- und Eventgeschäft.

Individuell abgestimmte  
Unterstützung jeder Projektphase

Vollständige Übernahme  
Ihres Messeprojektes

**sms**

Sales & Marketing  
Support  
Klaus Spiegel



**Klaus Spiegel**  
Dipl. Ing.

sms - Klaus Spiegel

Adelbergweg 20 A  
D-82234 Weßling / Obb.  
Germany

Tel. + 49 - 8153 - 908 95 82

Fax + 49 - 8153 - 908 95 83

Mobil + 49 - 172 - 707 57 06

Email [info@sms-ks.de](mailto:info@sms-ks.de)

**sms**

Sales & Marketing  
Support  
Klaus Spiegel



**Messebeteiligung,  
das leidige Thema!**

Die Kosten meiner Messe  
stehen in keinem Verhältnis  
zum Ergebnis,  
aber wir können es uns nicht  
leisten, an dieser Messe  
nicht teilzunehmen.

Vier wichtige Tipps,  
wie Sie diesen ständigen  
Widerspruch erfolgreich  
lösen!

[www.sms-ks.de](http://www.sms-ks.de)

## Tipp 1: U. A. w. g.

Wer eine Veranstaltung vorbereitet, möchte gerne wissen, wer kommt! Dies gilt offenbar nicht auf Messen!

Aufdrucke auf Prospekten und Anzeigen, riesige Email- und Mailing-Aktionen, Eintrittskartengutscheine, Hunderte von Adressen, doch niemand verfolgt, wer sich eingeladen fühlt und wer wirklich kommt.

Warum nicht so: Nur wer vom Vertrieb im Vorfeld der Messe sicherstellen kann, dass er auf dem Stand neue Kunden begrüßen wird, qualifiziert sich für Ihr Messe-Team.

**Deshalb „U. A. w. g.“ - Um Antwort wird gebeten.**

## Tipp 2: (Fast) nichts ausstellen

Je weniger Exponate auf Ihrem Stand stehen, desto weniger kann Ihr Messe-Team über Ihre Produkte reden, sondern muss sich mit den Besuchern auf Ihrem Messestand auseinandersetzen.

Eine Messe dient der Interessenweckung und dem Informationsaustausch, nicht jedoch detaillierten und ermüdenden Produktdemonstrationen!

Ihre Besucher nehmen umfangreiche Prospekte über Ihre Neuheiten mit, doch welche Informationen lassen sie im Gegenzug für Sie auf dem Stand zurück?

**Gestalten Sie Ihren Stand so, dass jeder Besucher gerne bei Ihnen verweilt!**

## Tipp 3: Nach der Messe ist vor der Messe

Obwohl wir alle diesen Spruch kennen, handeln nur wenige danach. Diese Inkonsequenz ist die eigentliche Geldvernichtungsmaschine einer Messe!

Auf Messen gewonnene Kundenkontakte sind mit Abstand die teuersten, aber auch die, die den größten Erfolg versprechen!

Und somit ist eine Messe an sich erst dann beendet, wenn jeder Besucher auf dem Stand zu einem zufriedenen Kunden geworden ist.

**Auch Ihre Messebeteiligungen müssen Bestandteil Ihres Vertriebsplanes sein.**



## Und noch ein 4. Tipp:

### **Schlagen sie Ihren Wettbewerb, weil Ihr Standpersonal das bessere ist!**

Eine Messe ist die höchstmögliche Konzentration von Angebot und Nachfrage Ihres Marktes – auf engstem Raum und in kürzester Zeit!

Somit ist eine Messe aus verkäuferischer Sicht wie ein Elfmeter im Fußball –

er muss nur noch von Ihnen verwandelt werden!

**Nutzen Sie diese Chance und erhöhen Sie die Treffsicherheit Ihrer Standmannschaft.**



**Sales & Marketing  
Support**

**Klaus Spiegel**

## Messevorbereitung

- Messebotschaft und Messeziele
- Individuelle Messekonzeption
- Stand-Design und -Layout
- Gezielte Bewerbung und Einladungen
- Schulung Ihres Standpersonals
  - Korrektes Verhalten am Stand
  - Erfolgreiche Kundenansprache
  - Gezielte Neukundengewinnung

**Überlassen Sie nichts dem Zufall.**

## Messedurchführung

- Coaching auf dem Messestand
- Verdeckte Testbesuche an Ihrem Stand
- Mystery Shopping
- Besucher-Befragungen
- Direct Bench Marking
- SEK Stand-Erfolgs-Kontrolle

**Überprüfen Sie Ihren Messeerfolg und Ihre Marktposition!**

## Messenacharbeit

Reports	Analyse Ihres Messeauftritts Wettbewerbsanalyse Persönliches Briefing
Nacharbeit	Abarbeiten Ihrer Neukontakte Telefonische Nachbefragung Kontrolle Ihrer Zielerreichung

**Sichern Sie sich durch zügige Nacharbeit Ihre Wettbewerbsvorteile.**