

„Erfolgreich auf Messen durch einen perfekten Messeauftritt“

05. Mai 2011, 18:30 Uhr bis 20:00
im IGZ Barleben, Steinfeldstr. 3, 39179 Barleben

- ❖ **Begrüßung/Eröffnung**
Jens Brenneisen, Landesinitiative NETWORK-KMU
Sven Fricke, Unternehmerbüro der Gemeinde Barleben
- ❖ **Erfolgreich auf Messen durch einen perfekten Messeauftritt**
Referent: Jörg Hauptmann, B.A.T. Consult GmbH
- ❖ **Diskussion und Ausklang der Veranstaltung**



Veranstalter:



Nachdem Herr Fricke und Herr Brenneisen die 80 Teilnehmer dieser Veranstaltung begrüßt hatten, stellte Herr Hauptmann an alle die Frage, „Warum ist der perfekte Messeauftritt so wichtig?“ Die Antworten aus der Menge kamen schlagartig: Kundengewinnung, Absatzsteigerung, Wettbewerbsdruck u. s. w.

Herr Hauptmann erläuterte kurz, was Aussteller und Besucher von einer Messe erwarten. Daraufhin ging er auf die Messeziele, die jeder Unternehmer zuvor für sich definieren muss ein. Die Ziele können u. a. Kundenpflege, Produktvorstellung, Suche nach neuen Mitarbeitern, Verkaufsabschlüsse oder Marktnischen erschließen sein.



Eine Messe ist eine gute Gelegenheit potentielle Kunden einzuladen, ggf. mit Beilegen eines Gutscheins um die Entschlossenheit an dem Besuch zu fördern. Ganz wichtig für einen Messeauftritt sind der Standleiter und das Personal. Der Standleiter ist verantwortlich für:



- die Standabnahme vor Beginn der Veranstaltung
- Delegation bestimmter Aufgaben an einzelne Mitarbeiter
- Erstellung und Überwachung des Dienst- und Anwesenheitsplanes
- wichtige Besucher empfangen
- Hilfe bei Kundengesprächen leisten
- wichtige Mitteilungen an die Firmenzentrale weitergeben

Das Standpersonal muss kontaktfreudig und aufgeschlossen, gut zuhören können und einfühlsam sein. Sicheres und gewandtes Auftreten sowie Ehrlichkeit und direkte Sprache sorgen für Seriosität. Somit bleiben die Besucher eher am Stand stehen und lassen sich gern beraten.

Weiterhin gab Herr Hauptmann Tipps für die „kleinen Details“ am Messestand. Zum Beispiel sollte im Gespräch kein Werbekugelschreiber verwendet werden. Die Visitenkarten sollten in einem ansprechenden guten Zustand sein und Rückschlüsse auf das Unternehmen darstellen. Das Standpersonal sollte auf angenehme Gerüche achten. Zum allgemeinen Auftreten am Messestand gehört u. a.:

- Registrieren des Messebesuchers
- Reagieren auf Blickkontakt
- Begrüßung und Gesprächseröffnung
- Sich seitlich dem Besucher nähern!

- Offene reaktionsbereite Haltung!
- Sicherheit kann eine kleine Broschüre in einer Hand bieten!

Nachfolgend erläuterte Herr Hauptmann die strategische Gesprächsführung am Messestand. Hierzu sollten folgende Fragen Beachtung finden und vor der Messe diskutiert werden:

- Mit wem haben Sie es zu tun?
- Wie war die bisherige Zusammenarbeit?
- Was gibt es positives über ihn zu sagen?
- Welche Gesprächsziele wird der Partner haben?
- Wo liegen seine Interessen und seine Wünsche?
- Welcher Argumente wird er sich bedienen?

Abschließend ging er auf die Messenachbereitung näher ein. Hierbei sollte erst eine Selektion nach beispielsweise Kontakten pro Wirtschaftszweig und Branche oder nach Kundenart (Altkunde, Interessent, Neukunde, Lieferant, Wettbewerber, Presse, Jobsuchende) stattfinden. Wichtig ist dann die Kontaktaufnahme der Standbesucher innerhalb von 7 Tagen nach der Messe. Dies kann ein Telefonat oder ein schriftliches Angebot sein.

Bei Fragen zur Veranstaltung steht Ihnen das Team der Landesinitiative NETWORK-KMU unter der **Servicehotline 0391 6054-431** gern zur Verfügung.