

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

viele von Ihnen bereiten sich gerade – wie jedes Jahr – auf die anstehenden Messen vor. Grund genug, Ihnen heute aus dem großen Werkzeugkasten eines erfolgreichen Messeauftritts einige Tipps für Ihre Messemannschaft zusammen zu stellen.

Jede Messe geht einher mit großen Investitionen, aber zugleich mit riesigen Chancen für Ihr Unternehmen. In kurzer Zeit haben Sie die Möglichkeiten mit vielen Bestandskunden über die Zukunft zu sprechen. Nirgends wo sonst können in so kurzer Zeit so viele neue, potentielle Kunden aktiv angesprochen werden und nicht zu letzt zu vergessen: Jede Messe gibt Ihrem Unternehmen ein Gesicht! Und damit sind wir wieder bei der Messemannschaft. Die folgenden Tipps haben Sie bestimmt schon einmal gehört. Insbesondere im Messec coaching muss ich allerdings immer wieder feststellen, dass auch alte Messeprofis nicht davor gefeit sind, den einen oder anderen Punkt zu vergessen.

Tipp 1: Mein äußeres Erscheinungsbild gibt dem Unternehmen ein Gesicht

Daher: angemessene Kleidung, frisches Hemd, gut rasiert, geputzte Schuhe, gut sichtbares Namensschild uvm. sind selbstverständlich.

Tipp 2: Ich bin ansprechbar

Daher: Einer offenen Körperhaltung und einem Lächeln kann keiner widerstehen und Rudelbildungen mit Kollegen vor dem Stand oder ständiges Telefonieren sind tabu!

Tipp 3: Auf der Messe bin ich „Mädchen für alles“

Daher: Nicht zu fein sein und auch mal Papierschnipsel u.ä. aufheben und den Stand ordentlich halten.

Tipp 4: Sitzplätze sind rar

Daher: insbesondere zu Stoßzeiten, wie der Mittagszeit schnell wieder Platz für unsere Gäste machen.

Tipp 5: Ich mache den ersten Schritt

Daher: Besucher auf dem Messestand wie auch im Gang aktiv ansprechen.

Tipp 6: Die Begrüßung macht's

Daher: Geholfen werden muss keinem. Besser: „Herzlich willkommen auf unserem Stand. ...“

Tipp 7: Besucher immer begleiten

Ein Besucher sucht einen bestimmten Ansprechpartner oder ein bestimmtes Produkt: Ich lasse ihn nicht alleine über den Stand irren.

Tipp 8: Besuchererfassung für die Zeit danach

Alle Besucher gleich mit dem Erfassungsbogen erfassen, um nach der Messe professionell anknüpfen zu können.

Tipp 9: Mein Messe „Survival Pack“

- 2. Paar Schuhe mitnehmen, damit die Füße etwas Abwechslung bekommen nach den langen Tagen.
- Pfefferminzbonbons (kein Kaufgummis!) und Kopfschmerztabletten nicht vergessen.
- Der Abend nach dem Messetag: Alkohol in Maßen und kein Knoblauch im Essen helfen auch morgen noch frisch zu sein.
- Ausreichend Visitenkarten mitnehmen!



Termine

Erfolgreich verkaufen im B2B
08. bis 09. April 2008

Key Account Management I
03. bis 04. Juni 2008

Key Account Management II
05. bis 06. Juni 2008

Professionell Präsentieren
07. bis 08. Oktober 2008

Shop



„Erfolgreich verkaufen im B2B“
34,90 €



„Key Account Management im Mittelstand“
42,90 €



„Checklisten und Tools für Vertrieb und Key Account Management“
19,75 €



Impressum

SIECK consulting
Hartmut Sieck
Anemonenweg 9
D-71672 Marbach
Telefon: 07144 8985-27
Telefax: 07144 8985-26
E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de
Internet: www.sieck-consulting.de



Diese Tipps gibt es auch im Kleinformat als ständigen Begleiter im handlichen DIN A6 Format (Preis: 2,50 € pro Stück). Eine kurze E-Mail mit der Anzahl genügt und die Karten gehen Ihnen umgehend per Post zu. Ab 20 Stück auch mit Ihrem Logo drauf!
E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de