



Messe-Potenziale erkennen

→ Kunden- und Aussteller-Sicht gegenüber
gestellt – mit kleiner Checkliste.



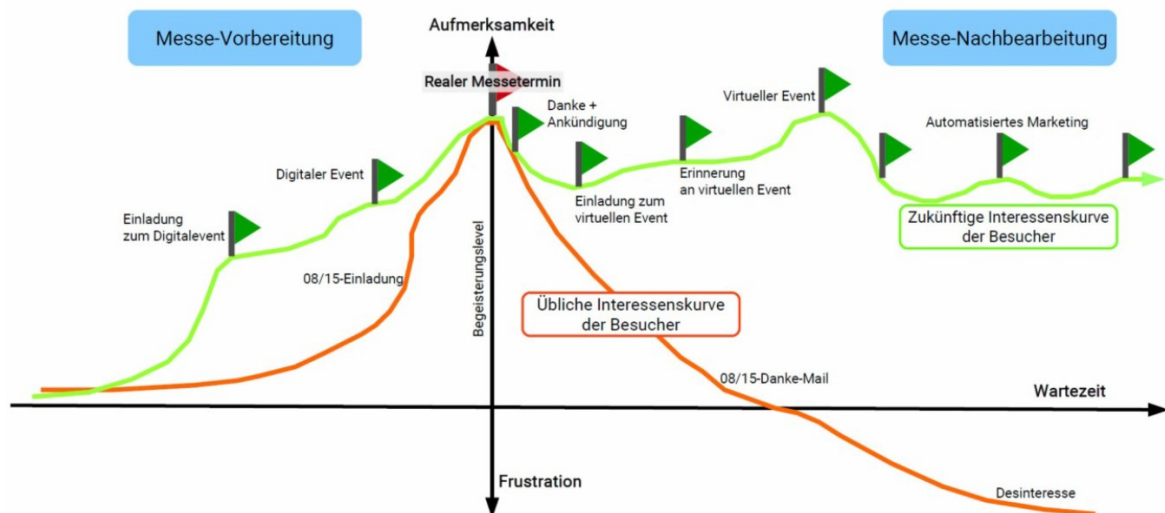
Das Besucherinteresse

Übliche Interessenskurve

Die orangene Kurve zeigt die übliche Interessenslage der Besucher vor, auf und nach der Messe.

Zukünftige Interessenskurve

Die grüne Kurve zeigt eine zukünftig mögliche Interessenslage der Besucher vor, auf und nach der Messe.



Nur am Messetag selbst liegt das Interessensniveau gleichauf. Sonst unterscheiden sich die Kurven signifikant.





Im Detail angeschaut

Vor der Messe

Ausstellersicht	Besuchersicht
<p>Sie haben die Messethemen definiert und vorbereitet.</p> <p>Eyecatcher entwickelt oder besorgt, Messestrategie besprochen, Standbesetzung geregelt.</p> <p>Sie laden Ihre Kunden ein und setzen einen Hinweis auf Ihre Homepage, evtl. starten Sie eine PR-Aktion.</p>	<p>Ihre potenziellen Besucher sind vor der Messe eher zurückhaltend, beobachten den Markt, beschäftigen sich mit den eigenen Sorgen und Nöten.</p> <p>Und jetzt kommen von überall her diese Standard-Messe-Einladungen: Löschen - wir machen uns unseren eigenen Plan.</p>
<p>Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren. Änderungen fließen ein, festgelegte Punkte werden hinterfragt, neu sortiert.</p> <p>Die Spannung steigt, Nerven liegen teils blank, die Routine siegt aber.</p> <p>Der Logistikpartner hat alles im Griff, der Aufbau klappt, der Stand nimmt Formen an.</p> <p>Zweite Einladung verschicken, kostenlose Tickets anbieten.</p>	<p>Die Messe kommt näher, ist grundsätzlich von Interesse.</p> <p>Im Internet recherchieren, aufgrund konkreter und latenter Vorhaben vorbereiten.</p> <p>Aussteller werden selektiert, Homepages besucht, eine Messebesuchspannung erarbeitet.</p> <p>Wen dürfen wir keinesfalls vergessen? Da war doch...</p>





Auf der Messe

Ausstellersicht	Besuchersicht
<p>Übernachtung war ok, Start in den Tag routiniert, letztes Equipment noch mit auf den Stand nehmen - hoffentlich startet der PC. Alles gut. Die Prospekte fehlen wieder.</p> <p>Mit höchster Erwartung werden die ersten Besucher erwartet. Wie jedes Jahr geht es schleppend los. Der erste Tag könnte besser sein. Höhepunkt ist wie immer der mittlere Tag - am letzten Tag schauen sich die Kollegen selbst um. Könnte man früher Schluss machen.</p> <p>Besucher sind sehr gut informiert, konfrontieren mit kritischen Fragen, überwiegend zielgerichtet unterwegs. Nur keine Fehler auf dem Lead-Fragebogen machen. Sie haben meist wenig Zeit, sie sind teils unaufmerksam, teils Detail-verliebt. Sie bleiben oft unkonkret. Viele wollen sich aber erfreulicherweise nach der Messe melden.</p> <p>Wir haben beeindruckt.</p> <p>Weniger Laufkundschaft als in den Vorjahren.</p> <p>Und der eine oder andere wär wohl lieber zu Hause geblieben.</p>	<p>Mit höchster Erwartung und gut vorbereitet geht es auf die Messe. Zielsetzungen: Bestätigung der Internetrecherche in Bezug auf Eignung/Kompetenz und Kostenrahmen der ausgewählten Aussteller, hilfreiche Innovationen finden, neue Anbieter checken.</p> <p>Hotel war ok, Zu wenig Schlaf. Frühstück naja. Anfahrt zur Messe, Parkplatzsuche wie immer ein Graus. Musste im Shuttlebus stehen. Nachher noch Spesenabrechnung.</p> <p>Holprige Ansprachen am Stand. Weniger Fachkompetenz als erwartet. Aber freundliche Hostessen. Vertröstung auf nach der Messe. Teures Mittagessen - liegt im Magen. Endlich hat hier jemand Zeit (und Lust). Datenaufnahme aber zeitraubend, Geduldsspiel mit nervigen Nachfragen. Aussetzer beim Vorführsystem (Sorry, die Software), fehlende Unterlagen. Teils belangloses Gespräch ohne Tiefe. Will mir konkrete Infos schicken. Danke, nein, Kugelschreiber hab ich schon.</p> <p>Die Taschen sind schwer, die Füße schmerzen, der Weg nach Hause noch lang.</p> <p>Mit Kollegen am Diskutieren. Wie hieß nochmal der Aussteller mit dem tollen...?</p>





Nach der Messe

Ausstellersicht	Besuchersicht
<p>Tolle Messe - hat Spaß gemacht. Alle waren gut drauf am Messeabend. Hat ja auch fast alles gut geklappt, dieses Mal.</p> <p>Schade dass ich nicht da war, als Herr Müller am Stand war. Und die neue Broschüre war leider auch am 2. Tag ausgegangen. Aber sonst...</p> <p>Gefühlt waren es weniger Besucher wie im letzten Jahr, die Statistik gibt recht - aber alles noch im Rahmen.</p> <p>Über den Daumen gepeilt war die Gesprächsqualität trotz eher kritischer Besucher diesmal besser. Das lässt auf ein gutes Ergebnis hoffen.</p> <p>Jetzt Danke-Mail raus und dann nachfassen. Hoffentlich ist die Prio auf den Berichten korrekt und bestimmt klappt es diesmal mit der PLZ-Zuordnung. Wage ja zu bezweifeln, dass unser CRM diesmal sauber gepflegt wird. Ob uns da nicht der eine oder andere doch durch die Lappen geht...? Naja, wird schon nicht so schlimm sein.</p> <p>Bis auf meine 4-5 wichtigen Kontakte ist in 3-4 Monaten eh alles vergessen...</p>	<p>Heimreise ein Fiasko. Wieder ohne Ende im Stau gestanden. Nächstes Mal doch der Zug?</p> <p>Chef nervt mit Bericht...ein paar enorm wichtige und interessante Entdeckungen gemacht, tolle Gespräche. Hat sich teilweise gelohnt. Noch schwierig einzuschätzen...</p> <p>...oh, meine Postfächer!</p> <p>Finde den einen Aussteller nicht in den Unterlagen... naja, er will mir ja was zuschicken.</p> <p>Oh Mann, immer diese 08/15-Danke-Mails mit unnützen Pauschalinfos. Nur Ballast - gelöscht.</p> <p>Wie hieß dieser eine Aussteller nochmal...?</p> <p>Und der andere wollte sich melden... naja, hab es ja schon geahnt...</p>





Wo sehen Sie Potenziale der Verbesserung?

Nun können Sie gezielt die eine Sicht der anderen Sicht gegenüberstellen und erkennen, wo und in welchen Situationen Sie und Ihr Messteam besser werden können.

Welche Erkenntnisse hat Ihnen der rote Faden gebracht?

Vor der Messe	
Auf der Messe	
Nach der Messe	





Welche Schlüsse ziehen Sie aus Ihren Erkenntnissen?










...für die Messevorbereitung	
...für die Messedurchführung	
...für die Messenachbearbeitung	








Wie sehen die Resultate aus?

Welche Folgen hat das? Was wollen Sie konkret verändern?

Bereich Messevorbereitung    <input checked="" type="checkbox"/>	<p>①</p> <p>②</p>
Bereich Messedurchführung    <input checked="" type="checkbox"/>	<p>①</p> <p>②</p>
Bereich Messenachbearbeitung    <input checked="" type="checkbox"/>	<p>①</p> <p>②</p>

 Termin definiert!  Wer hat den Hut auf?  Der Held schafft das! geschafft!!!





Teamwork...

...ist etwas Wunderbares, wenn das Team miteinander harmoniert.

Wenn jeder weiß, was der andere kann und tut.
Wenn man sich aufeinander verlassen kann.

So halte ich das auch.

Mein Team besteht aus Spezialisten und jeder steht für ein bestimmtes Thema, eine bestimmte Kompetenz.

Wir ergänzen uns gegenseitig und können so für unsere Kunden stets das Optimum herausholen. Das macht Spaß und bringt Freude und jeder fühlt sich wohl dabei.

Hier geht's zu meinem [Experten-Team](#):



In diesem Sinne wünsche ich Ihnen und Ihrem Team einen mitreisenden Erfolg, der Freude macht und das Unternehmen stabilisiert und nach vorne bringt.

Herzliche Grüße
Ihr Rainer Bachmann



Sie konnten mit dieser Broschüre oder den vorgestellten Techniken erfolgreich arbeiten oder haben Anmerkungen oder weitere Ideen und möchten mir diese mitteilen?

Ich freue mich auf Ihre Nachricht und Ihr Feedback:
rainer.bachmann@messe-doktor.de





Das Messegeschäft...



...ist ein wunderbares Business.

Ich liebe Messe.

Bei Beachtung einiger Faktoren, die schnell zu Erfolgsfaktoren werden, macht Messe einfach sehr viel Spaß.

In oben dargestellter Grafik können Sie ein paar erkennen.

Viele Optimierungsmöglichkeiten kann man auch erahnen... in der Vorbereitung, auf der Messe und im Nachgang.

Und genau hier habe ich mir zur Aufgabe gemacht, Sie dabei zu unterstützen, dass Sie und Ihr Team die beste Messe aller Zeiten erleben können.

Nutzen Sie meine Erfahrung, mein Knowhow und mein Expertenteam.

Denn wir haben ein Bestreben:

Und das ist Ihr Erfolg!





Impressum | Über Rainer Bachmann

© copyright Rainer Bachmann
Alle Rechte vorbehalten.

Rainer Bachmann
Rosenstr. 44
72770 Reutlingen

Büro: +49 7121 753 38 48
Mobil: +49 1525 39 36 269

rainer.bachmann@messe-doktor.de
<https://messe-doktor.de>
<http://rainerbachmann-terminkalender.online>



Rainer Bachmann ist als selbständiger Berater seit über 30 Jahren vertraut mit den vielfältigen Aufgaben und Herausforderungen rund um Entwicklungs-, Produktions- und Fertigungsprozessen in klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU).

Die jahrzehntelange Vertriebserfahrung als Elektrotechniker mit EDV-Schwerpunkt in verschiedenen Branchen wird ergänzt durch Knowhow in den Bereichen (Online-)Marketing, Coaching und Messebusiness sowie den Erkenntnissen aus unzähligen Beratungsgesprächen, Schulungen und Trainings, Vorträgen und Moderationen.

Er ist Verkäufer und Messegänger mit Leib und Seele, Amazon-Bestseller-Autor und Speaker und liefert immer wieder Impulse und Inspirationen – auch als der Werte-Botschafter.

Da er sich schon lange für das Thema Industrie 4.0 interessiert und sich (nicht nur) als Vertriebsingenieur und Autor damit beschäftigt, ist er seit 2019 auch als Steinbeis-Projektleiter unterwegs.

Als Wertebotschafter und Weltethos-Ambassador berät er zudem kleine und mittlere Firmen in den Bereichen Unternehmensethik, Mitarbeiterfindung und -bindung und als Messe-Doktor mit seinem 5-R-Konzept zum Thema Fachmesse. Denn viele Unternehmen bleiben unter ihren Möglichkeiten und verschenken somit viel Geld.

