

Messen

Tipps, um BesucherInnen an den Stand zu locken

	Welche Massnahmen sind für mich ansprechend?
Massnahmen vor der Messe	
• Terminvereinbarungen (schriftlich, telefonisch oder persönlich)	<input type="checkbox"/>
• Einladungen, Gutscheine	<input type="checkbox"/>
• Telefonische und persönliche Akquisition im Zusammenhang mit den normalen Akquisitionsanstrengungen oder spezielle Aktionen, welche auf die Messe ausgerichtet sind	<input type="checkbox"/>
• Ankündigung einer Attraktion, Präsentation, Demonstration usw. im Vorfeld der Messe	<input type="checkbox"/>
• Ankündigung einer Neuheit oder etwas Aussergewöhnlichem	<input type="checkbox"/>
Massnahmen vor dem Eintreffen am Stand	
• Präsenz im Messekatalog	<input type="checkbox"/>
• Plakate im Eingangsbereich	<input type="checkbox"/>
• Nach dem Eingang: Flugblatt- oder Gutscheinaktionen	<input type="checkbox"/>
• Vor dem Eintreffen der BesucherInnen: Ankündigung einer Attraktion, Präsentation, Demonstration usw. am Stand	<input type="checkbox"/>
• Vor der Ankunft der BesucherInnen Promotionen am Stand: Sandwichman, Infotheken	<input type="checkbox"/>
Massnahmen beim Eintreffen am Stand	

Checkliste

Messen

Beim Eintreffen unmittelbar vor dem Stand	
<ul style="list-style-type: none"> Anziehungsmagnete wie Präsentationen, Demonstrationen, Neuheiten, Attraktionen usw. 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Licht und Geräusche sind wichtige Faktoren, nicht übertreiben, denn Aufmerksamkeit bedeutet noch lange nicht BesucherInnen am Stand 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Früchtekörbe oder Ständer mit Tragetaschen für das Prospektmaterial können auch als Anziehungsmagnete dienen, die sogar fast kostenlos sind 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Produktorientiert oder betreffend Attraktionen/ Aktionen direkt ansprechen 	<input type="checkbox"/>
Beim Vorbeigehen am Stand	
<ul style="list-style-type: none"> Gründe geben, nicht vorbei zu laufen 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Kleine Geschenke oder Gutscheine verteilen 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Wettbewerbstalons verteilen, die am Stand ausgefüllt werden müssen 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Schräg zum Stand stehen, damit der Besucherstrom abgebremst werden kann 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Gesetze der Gruppendynamik beobachten 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Das Verkaufspersonal entweder im Stand oder ausserhalb des Standes platzieren. Auf keinen Fall den Eingang blockieren 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Selektion nach interessanten und uninteressanten pot. Kunden 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Eine Neuheit, etwas Aussergewöhnliches, Originelles ankündigen mit einem Stehtisch im Standesinneren: BesucherInnen wollen über Neuheiten informiert werden 	<input type="checkbox"/>