



VOR einer Messe

01

- ✓ **Messeziele festlegen:** Definiere klare Ziele - Z. B. Neukundengewinnung und / oder die Anzahl der Leads.
- ✓ **Einladungen versenden:** Lade deine Kunden und Interessenten persönlich ein.
- ✓ **Kundeninformation:** Hänge die Messedaten an die E-Mail-Signatur.
- ✓ **Terminvereinbarungen:** Plane im Voraus Meetings mit Kunden und Interessenten auf der Messe.
- ✓ **Genügend Visitenkarten mitnehmen:** Erwäge den Einsatz von NFC oder QR-Codes für effizientes Networking. ➡ Extra-Tipp: Mache dir Notizen auf Visitenkarten
- ✓ **Produktwissen aktualisieren:** Kenne die Vorteile und USPs deiner Produkte.
- ✓ **Messevorbereitung:** Teilnahme an Messebriefings und aktive Beteiligung mit Fragen.
- ✓ **Ausstellerliste nutzen:** Identifiziere potenzielle Kunden, Partner und Wettbewerber.
 - ➡ 1) Potenzielle Kunden suchen, kontaktieren und Besuche vorher terminieren
 - ➡ 2) Partner suchen, kontaktieren und Besuche vorher terminieren
 - ➡ 3) Wettbewerber suchen und Besuche planen
- ✓ **Hallenpläne durchgehen:** Scanne die Hallenpläne für geplante Besuche und markiere relevante Stände.
- ✓ **Eventplanung:** Überprüfe auf der Messe-Website Vorträge, Workshops und Events - plane deine Teilnahme.
- ✓ **Up to date:** Lade die Messe-App herunter (falls verfügbar) für aktuelle Informationen.
- ✓ **Reiseorganisation:** Koordiniere die Anreise und die Unterkunft mit Kollegen.
- ✓ **Persönliche Vorbereitung:** Denke an Desinfektion, Ladegeräte (Powerbank), Pfefferminz-Bonbon, Taschentücher, Lippenpflegestift, bequeme Schuhe und natürlich dein Messticket.
- ✓ **Social Media:** Bei LinkedIn 3mal die Messe mit den wichtigsten Daten und Lösungen ankündigen.
😊

🔥 **Extra-Tipp für die Vertriebsleitung:** Messtraining organisieren!!! 🤪



WÄHREND einer Messe

02

- ✓ **Pünktlichkeit:** Morgens beim Messestand-Briefing und bei Terminen mit Kunden und Interessenten - Zeit ist wertvoll!
- ✓ **Terminvereinbarungen:** Neue Termine für die Zeit nach der Messe vereinbaren, um die Verbindlichkeit zu erhöhen.
- ✓ **Aktivität:** Sei aktiv und sprich Messebesucher an.
- ✓ **Give-aways:** Übergebe ein hochwertiges Give-away nach einem erfolgsversprechenden Gespräch.
- ✓ **Messebericht:** Fülle den Messebesuchsbericht vollständig aus - jedes Detail zählt.
- ✓ **Demonstriere Teamgeist:** Hilf mit, Kataloge aufzufüllen und Geschirr wegzuräumen.
 - ➡ Auch Abmelden und wieder Anmelden ist förderlich in der Teamarbeit
- ✓ **Abends:** Geselliger Austausch mit Kollegen für besseres Kennenlernen.
 - ➡ **Achtung Essen:** Halte dich abends beim Alkohol zurück und vermeide knoblauchlastiges Essen
- ✓ **Wettbewerb:** Wenn zeitlich möglich, besuche den Stand des Wettbewerbs für einen Marktüberblick.
- ✓ **Optimierung:** Führe eine Liste mit Verbesserungsideen für kommende Messen.
- ✓ **Zukünftige Kundentermine:** In Absprache mit der Messeleitung sichere dir „restliche“ Give-aways für Kundentermine.
- ✓ **Social Media:** Täglich Fotos mit Kunden machen und bei LinkedIn posten.

🔥 **Extra-Tipp für die Vertriebsleitung:** Täglich mehrmals die Messeberichte checken und die Qualität durch gezieltes Feedback verbessern.

🔥🔥 **Doppel-Tipp für die Vertriebsleitung:** Messe-Coach für die Leadgewinnung engagieren! 😊

Messe-Coach? ➡





NACH einer Messe

03

- ✓ **Wichtigste Regel:** Kein Urlaub nach der Messe! Da beginnt die Arbeit erst.
- ✓ **Professionalität:** Gemachte Termine zuverlässig wahrnehmen.
- ✓ **Geschwindigkeit:** Messeleads nach Priorität zeitnah nachfassen.
- ✓ **Beziehungsaufbau:** Kontakte ohne direkten Folgekontakt eine persönliche Danke-E-Mail schreiben.
- ✓ **Dranbleiben:** Nicht getroffene oder verpasste Kunden aktiv anrufen!
- ✓ **Zuverlässigkeit:** Alle Versprechen verlässlich einhalten.
- ✓ **Kundenfeedback:** Hole dir Feedbacks von den Kunden ein.
 - ➡ Verbesserungen für die nächste Messe
- ✓ **Nach der Messe ist vor der Messe:** Nächste Messe im Team gemeinsam planen.
 - ➡ Messeverbesserungen in die Planung integrieren
- ✓ **Messeergebnisse:** Zahlen auswerten.
 - ➡ Vergleich Vorjahr
 - ➡ Ziele nächstes Jahr
- ✓ **Social Media:** Messenachbericht bei LinkedIn posten.
 - ➡ Learnings
 - ➡ Highlights
 - ➡ Beste Fotos

🔥 **Extratipp für die Vertriebsleitung:** Nach einiger Zeit ein Vertriebsmeeting einberufen, um Feedback zu besprechen und die ersten Erfolge zu feiern. 🚀