

Checkliste Messen: Tipps, um BesucherInnen in den Stand zu locken

1. Massnahmen vor der Messe

- Schriftliche, telefonische oder persönliche Terminvereinbarungen
- Einladungen, Gutscheine
- Telefonische und persönliche Akquisition im Zusammenhang mit den normalen Akquisitionsanstrengungen oder spezielle Aktionen, welche auf die Messe ausgerichtet sind
- Eine Attraktion, Show, Präsentation, Demonstration etc. im Vorfeld der Messe ankündigen
- Eine Neuheit, etwas Aussergewöhnliches ankündigen

2. Massnahmen vor dem Eintreffen am Stand

- Präsenz im Messekatalog
- Plakate im Eingangsbereich
- Flugblatt- oder Gutscheinaktionen nach dem Eingang
- Eine Attraktion, Show, Präsentation, Demonstration etc. vor dem Eintreffen der BesucherInnen am Stand ankündigen
- Promotionen vor der Ankunft der BesucherInnen am Stand: Sandwichman, Infotheken

3. Massnahmen beim Eintreffen am Stand

- Beim Eintreffen unmittelbar vor dem Stand:
 - Bestes Mittel: Anziehungsmagnet wie Präsentationen, Demonstrationen, Neuheiten, Shows, Attraktionen etc.
 - Wichtige Faktoren sind Licht (Menschen sehen dort hin wo es hell ist) und Geräusche
 - Diese Effekte natürlich nicht übertreiben, denn Aufmerksamkeit erregen heisst noch lange nicht, dass die BesucherInnen auch tatsächlich in den Stand gehen
 - Achtung: Es gibt auch Anziehungsmagnete, welche fast nicht kosten wie z.B. ein Ständer mit Tragetaschen für das Prospektmaterial, welcher sich etwas 2m im Standinnern befindet, ein Früchtekorb z.B. mit Äpfeln, Mandarinen etc.
 - Direkte Ansprache produktorientiert oder betreffend Attraktionen/Aktionen
 - Direkte Ansprache: "Darf ich Sie zu einem Drink einladen?" und Verteilen eines Getränkegutschein (z.B. frisch gepresster Orangensaft)
- Beim Vorbeigehen am Stand:
 - Einen Grund geben, nicht vorbeizugehen
 - Direkte Ansprache siehe oben
 - Verteilen von kleinen Geschenken oder Gutscheinen
 - Verteilen von Wettbewerbstalons oder Lotterielosen, welche im Stand ausgefüllt werden müssen
 - Im Weg stehen: Besucherstrom abbremsen, schräg zum Stand stehen (Trichter-Effekt, funktioniert v. a. wenn dies zwei Personen ausführen)
 - Gesetze der Gruppendynamik beachten: Wo einige Menschen hinschauen, schauen alle Neuankömmlinge hin und dort wo alle vorbeigehen, gehen auch alle Neuankömmlinge vorbei (gleiches gilt für das Verteilen von Flugblättern)
 - Auf keinen Fall den Eingang mit Verkaufspersonal blockieren: Das Verkaufspersonal steht entweder im Stand oder ausserhalb des Standes: Die BesucherInnen fühlen sich bedrängt, mit Blicken fixiert und gehen am Stand vorbei
- Grundsatz bei allen Massnahmen: Selektion nach interessanten und weniger interessanten potentiellen Kunden (Durch entsprechende Fragetechnik zu Beginn des Gesprächs)



Messen: Tipps, um BesucherInnen in den Stand zu locken

- Geheimtipp: Eine Neuheit, etwas Aussergewöhnliches, etwas Originelles etc. plakativ am Stand ankündigen und einen Stehtisch mit weiteren Informationen darüber etwa 2m im Innern des Standes positionieren
- Viele Besucher wollen sich z.B. über die Neuheit informieren und betreten den Stand
- Bei dieser Gelegenheit können die Besucher konkret betreffend der Neuheit etc. angesprochen werden