



1



2

Gut zu wissen

Wer sind wir?

Genossenschaft MESSEN WEINFELDEN

- Bis 7 Veranstaltungen pro Jahr mit kantonaler oder Nordostschweizer Ausstrahlung
- 125'000 Besucherinnen und Besucher pro Jahr
- Die Veranstaltungen von MESSEN WEINFELDEN verstehen sich als wichtiger Beitrag zur Standortförderung der Mittelthurgauer Region, sowie als gesellschaftliche Treffpunkte und als bedeutender Wirtschaftsfaktor für den ganzen Kanton.








Gregor Wegmüller

- Geschäftsführer MESSEN WEINFELDEN und deren Tochtergesellschaften
- Eidg. dipl. Marketingleiter
- Projektmanager Expo/Events SAWI/Swiss Expo and Event Makers
- 18 Jahre im Event- und Messe-Business



3



4

Messe-Marketing

Rolle des Messe-Marketings


MOSSEN
WEINFELDEN

Für **85%** der Schweizer Unternehmen
entstehen **positive Emotionen**
im persönlichen Kontakt

«Swiss Marketing Leadership Studie» 2017 der ZHAW
School of Management and Law:

**73% der befragten Unternehmen haben
Emotionalisierung in ihren Zielen definiert.**

**Der Aussage «Positive Emotionen entstehen bei
uns vor allem im persönlichen Kontakt» stimmen
85% der Unternehmensvertreter zu.**



5

Messe-Marketing

Rolle des Messe-Marketings

MOSSEN
WEINFELDEN

**Messe-Marketing ist – auch im digitalen Zeitalter –
beste Mund-zu-Mund-Werbung.**

Mit 744,4 Mio. CHF realisierten die nationalen und
grösseren regionalen Messen 2017 den höchsten bisher
verzeichneten Umsatz ihrer Geschichte.

Schweizer Messen verzeichneten **2017**
den **grössten Umsatz** überhaupt



6

Messe-Marketing

Vorteile des Messe-Marketings

Klar, ein Messe-Stand ist teuer.

Aber wo sonst kann man an einem Tag mit ...

- **Hundertern von ...**
> Quantität
- **Interessenten ...**
> Qualität
- **sprechen ...**
> Wirkung
- ohne dabei immense **Streuverluste** wie bei allgemein ausgerichteten Massnahmen in Kauf nehmen zu müssen?





7

Messe-Marketing

Vorteile des Messe-Marketings

- **Persönliche Begegnung** steht im Fokus (face to face)
- **«Affine» Zielgruppe:** grosse Wahrscheinlichkeit für interessierte Personen
- Ermöglicht das **Erleben von Marken und Produkten** (Die Erklärungsbedürftigkeit vieler Produkte und Dienstleistungen nimmt zu)
- Bietet **Auswahl und Vergleichsmöglichkeit** an Ort und Stelle
- Beliebte Freizeitaktivität: **«Dort hin, wo die Leute sind»** (≠ Hausmesse, Tag der offenen Tür, etc.)






8



9



10

Messe-Marketing

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Die richtige Veranstaltung auswählen!

- Treffe ich auf dieser Messe bestehende Kunden?
- Treffe ich auf dieser Messe potentielle Kunden?
- Stimmt die Zielgruppe?
- Welche Erwartungen habe ich an Qualität und Quantität des Publikums?

- Publikumsmessen (B2C)
- Fachmessen (B2B)
- Themenmessen (B2C / B2B)
- Events (B2C / B2B)







11

Messe-Marketing

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Neuigkeiten bieten!

Besucher wollen inspiriert werden!

- Informationen zu Neuheiten und Trendprodukten
- Neue Unternehmen kennen lernen
- Informationen zu aktuellen gesellschaftlichen Themen (z. B. Digitalisierung, Energie etc.)









12

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Die eigentliche Botschaft kennen!

- Was ist Ihr USP?
- Ist der USP ersichtlich und verständlich? Verbal und non-verbal?
- Wenn Sie nichts Neues haben, sollte zumindest jeder Verkäufer in 15 Sekunden berichten können, was Sie oder Ihr Produkt von Ihrer Konkurrenz unterscheidet.



13

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Interaktion!

- Mitmach- und Ausprobier-Möglichkeiten anbieten
- Interaktion weckt Aufmerksamkeit



- Ansprache über Kinder
- Whirlpool gefüllt mit Wasser und «Models»
- Zum Probeliegen einladen!

14

Messe-Marketing

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Interaktion!

- aber nicht nur
- aber möglichst passend
- aber attraktiv







15

Messe-Marketing

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Und wenn Interaktion nicht möglich ist?

- Glücksrad
- Wissens-Vermittlung
- Als Familie ansprechen
- Einblick geben (z.B. live bei der Arbeit)
- Spezielle Uniform
- Wettbewerb: zum Adressen sammeln ja







16

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Standgestaltung: Fokussierung!

- Weniger ist mehr, gute und sinnvolle Leitidee
- Bilder/Exponate statt Texte, Eyecatcher/Eisbrecher überlegen
- Deutlich sichtbar um was es geht: Was ist die Botschaft?
- Wenn ein Besucher minutenlang auf die vielen Detailbotschaften auf Ihrem Messestand starren muss, ist die Chance bereits vertan.



17

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Gestaltung!

- offene, erlebnisstarke, visuelle Standgestaltung, keine Barrieren
- «Wertige» Stände, genügend Platz lassen
- Momentaufnahme: Bildschirme, etc. eher ungeeignet



18

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Die Standgestaltung muss nicht teuer sein ...

- sollte aber zum Unternehmen und zur Leitidee passen
- sollte aber nicht «billig» aussehen
- sollte aber Emotionalität vermitteln
- sollte aber nicht am falschen Ort sparen
- sollte sich aber vom Rest abheben (Farbe, Idee, Eyecatcher, etc.)



19

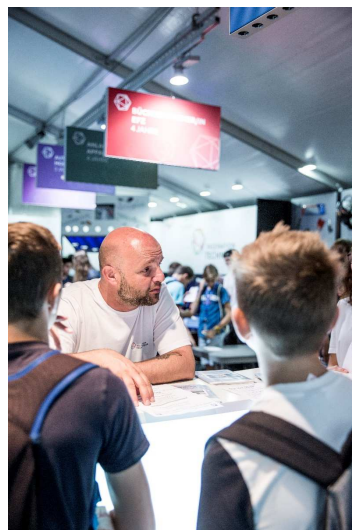
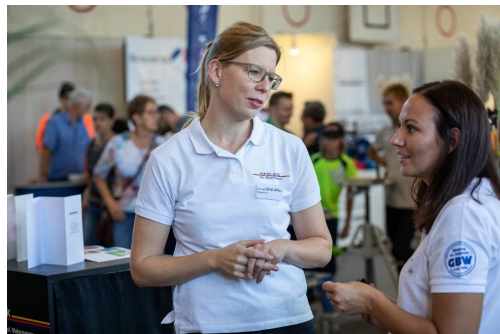
Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Personal!

- kontaktfreudige Berater, welche die Menschen mögen und gerne auf sie zugehen, auswählen/engagieren
- Kommunikator vor Fachidiot!
- Freiwilligkeit vor Verdonnerung!



20

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Begeisterung bieten!

- Gleichgültigkeit, Unwissenheit und die mangelnde Fähigkeit Begeisterung auszustrahlen, sind die wichtigsten «Messeerfolgs-Verhinderer»
- Persönliche Begeisterung ist der beste Verkaufsfaktor!
- Handy weg
- Rudelbildung vermeiden
- Stehen statt sitzen
- Nicht «verkriechen» oder «warten»
- «Gewinnendes Auftreten»
- Klare Instruktionen/Erwartungen durch Chef möglichst schon im Voraus, evtl. gemeinsam erarbeiten



21

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

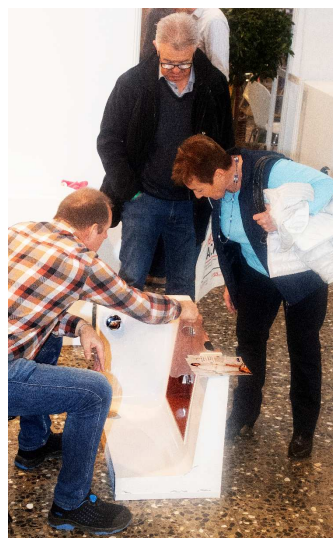
Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Ein guter Einstieg

- Es lohnt sich einen guten Einstiegs-Satz zu überlegen
- Wenn Ja-Nein-Fragen, dann sinnvolle
- Z.B. «Ich lade Sie ein mal ...», «Nimmt es Sie wunder, weshalb so viele Leute von diesem Produkt begeistert sind?», «Möchten Sie mal ausprobieren ...?»
- Weniger: «Sind Sie interessiert an ...», «Kennen Sie schon ...?»

Aber, nicht enttäuscht sein:

- Die Einstiegsfrage dient dazu die Interessenten auszuloten
- Nicht alle können interessiert sein
- Nicht alle sind meine Zielgruppe



22

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Allgemeine Verkaufslehre

- Der Nutzen für den Kunden steht im Fokus, nicht der Verkauf
- Finden Sie das Bedürfnis! «Was sind aktuelle Herausforderungen?»
- Hören Sie zu, interessieren Sie sich für das Gegenüber
- Druck ausüben ist meistens kontraproduktiv (Image!)
- Schlau argumentieren statt über die Konkurrenz lästern
- Ehrlichkeit währt am Längsten: «Für dieses Bedürfnis haben wir (derzeit) nicht das Richtige»



23

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Während dem Besuch

- Gäste «in den Stand holen»
- Interessenten und treue Kunden einladen/bewirten
- Aufmerksamkeit nach aussen behalten (keine bestehende Kunden oder Interessenten verpassen)
- Kunden/Interessenten auch mal wieder gehen lassen
- Auch einfach mal unbeobachtet ausprobieren lassen (evtl. sogar als Konzept)



24

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Leads generieren

- Was ist mein «Active-Step»? Was regt die Interessenten zum Handeln an? (Spezial-Preis, Messe-Rabatt, Interessenten-Infos, Beratungstermin, Newsletter, ...)
- Adressen/Visitenkarten aufnehmen
- Unterlagen nachsenden
- Erinnerungstück resp. kleines Präsent mitgeben (in Erinnerung bleiben)
- Interessante Gespräche auch zählen (selbst wenn keine Adresse hinterlassen werden)
- Adressen generieren (quantitativ): Wettbewerb (ist die niederschwelligste Form)



25

Messe-Marketing

MOSSEN
WEINFELDEN

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Einladen!

- Bestehende «Interessenten» oder Kunden einladen
- Diese bringen häufig noch jemanden mit

Kooperationen!

- Zusammenspannen mit anderen
- Deine Kunden werden meine Kunden

Nachbearbeitung!

- Leads bearbeiten
- Informationen versenden (möglichst persönlich)
- Kundenkartei pflegen
- Nachfolgeaktionen
- ...



26

Messe-Marketing

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Möglichkeiten der Messe nutzen:

- Sponsoring
- Vorträge
- Inserat in der Messezeitung
- Visuelle Werbung: Werbewände





Eigene Kanäle:

- Social Media
- Homepage
- Newsletter, Magazin
- auf Korrespondenz



27

Messe-Marketing

Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Analysieren!

- Wie viele Bestandskunden haben Sie getroffen? (ein Außendienstbesuch zur Kundenpflege kostet ????)
- Wie viele Ihrer Neukunden haben Sie auf der Messe kennengelernt?
- Und welche Umsätze sind in den kommenden 24 Monaten mit diesen Kunden realistisch?

> Kunden zukünftig immer fragen wie sie auf Sie aufmerksam wurden!








28

Messe-Marketing




Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Marktforschung

- Welche Innovationen und Neuigkeiten haben Sie selbst von dieser Messe mitgenommen?
- Was haben Sie von den Feedbacks der Besucher für sich oder über Ihr Produkt gelernt?
- Was machen andere besser (an der Messe und generell)?


Netzwerk

- Andere Aussteller, Firmen, Leute kennen lernen
- «Wir-Gefühl» unter Ausstellern (z.B. bei Sonderschauen, Regionsauftritten)
- Teambuilding



29

Messe-Marketing



Tipps für erfolgreiche Messe-Auftritte

Face-to-face-Kontakt auch nutzen für ...

- Bestehende Kundenbeziehungen auffrischen («Ach, das macht ihr auch?»)
- Ihren Kunden (und potenziellen) etwas berichten («Schön wieder mal was von Euch gehört/gelesen zu haben»)
- Unterschiede erklären, differenzieren («Das habe ich gar nicht gewusst»)
- Vorbehalte ausräumen, Zweifel zerstreuen («Jetzt verstehe ich weshalb dieses Produkt teurer ist»)
- Reklamationen bearbeiten («Da lief was schief, aber zumindest haben Sie toll reagiert!»)
- Leute zum Staunen bringen («Wow, das ist ja genial!»)
- Kontakte herstellen / Netzwerk ausbauen («Das ist Herr XY»)
- Anbahnung von Verkäufen («Das könnte für uns auch mal aktuell werden»)

30

Messe-Marketing

Neue Formen?

Neue Formen von Auftritten ...?



Stichworte «Festivalisierung» oder «Infotainment»

MESSEN WEINFELDEN

31



Viel Spass beim Umsetzen!

Weitere Informationen:

MESSEN WEINFELDEN, Tel. 071 626 45 00

E-Mail info@messen-weinfelden.ch

Internet www.messen-weinfelden.ch

32