



An die Teilnehmenden der  
TischmesseSchweiz

## Checkliste

### Tipps für die Teilnahme an der TischmesseSchweiz

Weniger ist in jedem Fall mehr.

Eine Tischmesse ist für Geschäftsleute, die sich schnell und gezielt einen Überblick verschaffen wollen. Beschränken Sie sich bei Ihrer Präsentation an der TischmesseSchweiz auf Ihr wesentliches Angebot, Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Je schneller der Besucher erfasst, wer Sie sind und was Sie tun, umso einfacher und lohnender ist es für Sie.

#### Vor der Tischmesse

Zuerst sollten Sie sich folgende Fragen beantworten:

- + Wen wollen wir als Kunden gewinnen? (Profil erstellen)
- + Mit welchen Dienstleistungen, Produkten können wir diese Gruppe überzeugen?
- + Welche Neuheiten, Attraktionen können wir zeigen?

Daraus ergeben sich wichtige Anhaltspunkte für weitere Fragen wie:

- + Wie präsentieren wir uns an der Messe?
- + Wie präsentiert sich unser Tisch bzw. unsere Tische?
- + Was zeigen wir als Blickfang?
- + Welche Art von Gesprächen wollen wir führen?
- + Wer ist wann beim Tisch (Damit auch Sie die Messe besuchen und Kontakte knüpfen können)?

Nicht vergessen:

- + Versenden Sie Einladungen an Kunden, Partnerfirmen etc. (Unbedingt Neuheiten, Attraktionen erwähnen)
- + Reservematerial und Werkzeuge (Cutter, Klebeband, Stifte etc.) mitnehmen.



### Während der Messe

- + So wenig wie möglich, dafür umso wirkungsvoller präsentieren.
- + Verstecken Sie sich nicht hinter dem Tisch, gehen Sie auf die Besucher zu und führen Sie sie an Ihren Tisch.
- + Schreiben Sie sich gut erkennbar an.
- + Finden Sie heraus, wie interessant der jeweilige Besucher für Sie ist.
- + Fragen Sie zuerst nach Wünschen, Bedürfnissen und Erfahrungen. Präsentieren Sie erst dann Ihr Angebot.
- + Geben Sie dem Interessenten immer etwas mit (Prospekt, Visitenkarte, Give-away).
- + Sammeln Sie unbedingt Visitenkarten oder notieren Sie die Firmen und Namen der Interessierten. Machen Sie sich Notizen zu interessanten Gesprächen und Verhandlungspartnern.
- + Begrüssen Sie Ihre eingeladenen Gäste mit einer kleinen Aufmerksamkeit.
- + Besuchen Sie auch Ihre Mitbewerber. (Verschaffen Sie sich einen Überblick Ihrer Wettbewerbssituation.)

### Nach der Messe

- + Notieren Sie sich Erkenntnisse und Aussagen aus Gesprächen.
- + Werten Sie den Erfolg und Erkenntnisse der Messeteilnahme aus. (Anpassungen bei Verkaufs- und Werbestrategie, Produkten und Dienstleistungen etc.)
- + Nehmen Sie in den folgenden Tagen Kontakt mit den Interessenten auf.
- + Lassen Sie regelmässig etwas von sich hören. Informieren Sie über Ihre Neuheiten und Ihre weiteren Produkte, Angebote und Dienstleistungen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit Ihrem Messeauftritt.