

Umfrage an der Tischmesse Schweiz 2006 in Winterthur

Ziel dieser Umfrage:

- Über 3 zentrale Elemente einer Messe Funktionierendes und praxisnahe Tipps herauszufinden, damit Ihr nächster Auftritt noch erfolgreicher wird.
- Ihnen einen kleinen Vorgeschmack zu geben, was ressourcenvolle Evaluation bedeutet. Die Qualität und der Erfolg Ihrer Dienstleistungen werden dadurch sichtbar und zusätzlich verstärkt.

Während der Tischmesse wurden 14 der 158 Ausstellenden kurz interviewt. Die Auswahl der Befragten erfolgte zufällig. Die untersuchungsrelevanten Merkmale der Stichprobe entsprechen der Gesamtmasse, somit ergibt sich ein gutes Abbild der Grundgesamtheit.

Besten Dank den 14 VertreterInnen von grossen und kleinen Unternehmen für die Tipps aus der Praxis für die Praxis. Bei diesem Bericht wird auf Details verzichtet, um auf die Kernaussagen zu fokussieren.

Was ist das Spezielle an besonders ansprechenden Ständen? Was ist dort anders?

- **Die Präsenz der Ausstellenden**

Die potentiellen Kunden werden auf eine angenehme Art und Weise abgeholt. Nicht aufdringlich, sondern einladend und natürlich. Dies zeigt sich an einem wirklichen Interesse. Viele vergessen, dass man als Kunde angesprochen werden möchte. Diese Präsenz widerspiegelt sich auch in einer lebendigen Atmosphäre am Messestand.

- **Die Einfachheit und Präsenz des Standes**

Weniger ist definitiv mehr. Ein einziger Blick sollte genügen, um den Nutzen des Produkts oder der Firma zu erkennen. Auf keinen Fall darf ein Stand überladen wirken. Die Einfachheit und Übersicht schafft Interesse.

- **Tipp:**

Kreieren Sie einen Blickfang, der den Nutzen Ihrer potentiellen Kunden deutlich macht. Jemand kam zu Beginn der Messe vorbei und stellte sich und seinen Stand ganz kurz vor. Vielleicht wagen Sie das beim nächsten Mal auch? Achten Sie sich während Ihrer nächsten Messe darauf, wie oft sie präsent vor Ihrem Stand stehen.

Dies bewegt die Befragten dazu, zukünftig nochmals auf ein erhaltenes Angebot zurückzukommen oder vor Ort nochmals bei dem Stand vorbeizuschauen.

- **Interesse**

Natürlich muss das Angebot einen aktuellen Kundennutzen bieten. Zusätzlich ist das eindeutig wichtigste Element das entgegengebrachte Interesse: Bei diesen Ständen wurden Fragen gestellt und auf Bedürfnisse eingegangen. Dies nicht in einer aufdringlichen, sondern sympathischen und natürlichen Art und Weise. Man fühlte sich willkommen und kommt deshalb auch gerne darauf zurück.

- **Tipp:**

Kundennutzen steht weit vor Selbstdarstellung.

Ob die potentiellen Kunden nun auf Sie zurückkommen oder nicht, das nachhaltige Interesse ist von zentraler Bedeutung. Dafür benötigen Sie eine Besuchererfassung. Bereiten Sie ein Formular vor, für das Notieren der wichtigsten Gesprächsinhalte. Damit kann der Versand von Unterlagen noch während oder unmittelbar nach der Messe gezielt erfolgen. Ebenso die Nachfassaktion ungefähr zwei Wochen nach der Messe.

Daran merken die Befragten (bei einigen noch am selben Abend, bei anderen in 1-2 Monaten), dass es sich gelohnt hat an der Tischmesse teilzunehmen:

- **Gute Gespräche**

Dies war für die meisten das absolut wichtigste Element. Ein Gespräch, bei dem man sich gegenseitig wirklich zuhört und authentisch ist. Gespräche, die nicht auf der herkömmlichen Oberfläche blieben, zeigen ein echtes Interesse und bauen Vertrauen auf.

- **Gute Kontakte mit nächsten Schritten**

Solche Gespräche leiten optimalerweise bereits den nächsten Schritt ein. Ansonsten ist die Grundlage für einen weiteren Kontakt geschaffen und eine Beziehung kann entstehen. Es ist auch bereits ein Erfolg, wenn man weitere Informationen mit einem guten Gefühl versenden kann.

- **Aufmerksamkeit für die Firma und konkrete Aufträge**

Durch die Gespräche oder konkreteren Kontakte gewinnt die Firma an Bekanntheit und Vertrauen. Damit sind Sie anstehenden oder zukünftigen Aufträgen einen grossen Schritt näher gekommen.

- **Tipp:**

Je mehr man gibt, desto mehr erhält man. Hat man viele Fragen gestellt, viel Wissen, (Werbe)Material und vor allem Aufmerksamkeit weitergegeben, ist die Chance hoch, dass viel zurückkommt. Kunden haben immer den Fokus: „Was springt dabei für mich raus?“ Richten Sie die Aufmerksamkeit darauf und es wird sich lohnen.

Weiterhin viel Erfolg bei Ihren Messeauftritten!

Unter www.resourcefulsearch.ch erhalten Sie mehr Informationen.

Mit freundlichen Grüssen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Hirschburger', written in a cursive style.

Felix Hirschburger