



Maximen für mehr Messe-Erfolg **Mehr Neukunden gewinnen**

Maxime 1 – Messen sind verkäuferische Mehrkampf-Turniere

Um echten Messe-Erfolg zu haben muss die Standmannschaft in verschiedenen Disziplinen brillieren. Und das nicht nur „mal“, sondern über mehrere Tage hinweg.

Maxime 2 – Messebesucher wollen angesprochen werden

Alle Messebesucher wollen interessante neue Kontakte finden. Für uns alle ist es schön, wenn sich Andere um uns bemühen und nicht wir den ersten Schritt machen müssen. Tun Sie Ihren Besuchern den Gefallen, sprechen Sie sie an.

Maxime 3 – Messegespräche sind ganz außergewöhnliche Verkaufsgespräche

Messegespräche sind viel kürzer als gewöhnliche Verkaufsgespräche. Wir können auf manche Elemente ganz verzichten und dürfen direkt auf den Punkt kommen: *Was möchte der Kunde?*

Maxime 4 – Präsentationen auf Messen sollen nicht umfassend informieren

Die Funktion von Präsentationen auf Messen ist, die wichtigsten Fragen zu beantworten, damit der Besucher das Bedürfnis bekommt, später mehr zu erfahren. Messepräsentationen sollen interessierter machen, Begeisterung und *Neugier wecken*.

Maxime 5 – Wir müssen nicht mit jedem Besucher reden

Wir dürfen selektieren und Berater, Studenten, Professoren und Wettbewerber auf später - also nach 16:30 Uhr - vertrösten. Dann können wir uns angemessen um unsere wirklichen Arbeitgeber – *unsere Kunden* – kümmern.

Maxime 6 – Messen sind intellektuell und körperlich anspruchsvoll – nutzen Sie den Vorteil

Aus vielen Gründen sind Messen für alle Aussteller und Besucher sehr anstrengend und anspruchsvoll. Dies sollten wir berücksichtigen und zu *unserem Vorteil nutzen*.

Maxime 7 – Messeauftritte sind TEAM – Veranstaltungen

Teamarbeit ist für Verkäufer sehr ungewohnt. Für die Gesamtwirkung des Standes ist es jedoch ausgesprochen wichtig, dass sich das *Unternehmen als Team* präsentiert.

Maxime 8 – Die Standmannschaft muss für andere *inspirierend* sein

Jeder einzelne auf einem Stand muss für das Unternehmen und seine Leistungen brennen. Dann wird ein Funke überspringen und die Besucher am Stand spüren, dass hier ein inspirierender Geist herrscht und eine *bemerkenswerte* Leistung geboten wird.

alphaSales - Maximen für mehr Neukundengewinnung auf Messen.