



Messbar mehr Neukunden auf Messen gewinnen

Seien Sie *inspirierend* – schenken Sie Mehrwert

Manfred Schröder

alphaSales®-Manfred Schröder
Schloßstraße 2
71254 Ditzingen

Messbar mehr Neukunden auf Messen gewinnen

Seien Sie *inspirierend* – schenken Sie Mehrwert

30 % der Unternehmen wollen in 2011 vor allem Neukunden gewinnen, so eine Studie, die in der April-Ausgabe der SalesBusiness veröffentlicht wurde. Messen sollen diesem Thema dienen, aber nutzen wir dieses ausgesprochen teure Instrument angemessen?

Messe-Erfolg ist kein Zufall, vielmehr ist er die Folge unseres Handelns. Auf Messen entdecken wir immer wieder solches Handeln, manches wird uns auch von Kunden berichtet.

Haben Sie das auch schon auf Messen erlebt:

- ◆ Verkäufer weichen dem Blickkontakt aus.
- ◆ Man wird regelmäßig mit demselben Satz an verschiedenen Ständen empfangen: „Kann ich Ihnen helfen?“
- ◆ Das Standpersonal wirkt unlustig und müde.
- ◆ Sie müssen sich gegen den Gesprächspartner durchsetzen, um Ihre Wünsche vortragen zu dürfen.
- ◆ Verkäufer sind im hinteren Standbereich so miteinander ins Gespräch vertieft, dass sich keiner losreißen kann, um einen Besucher zu betreuen.
- ◆ Sie betrachten ein Exponat oder lesen eine Beschreibung und dann ist der Verkäufer, der eben noch da stand, verschwunden.

Sind diese Verkäufer inspiriert, also begeistert davon, dass Sie hervorragende Produkte oder Lösungen für Ihre Kunden anbieten? Sind diese Mitarbeiter stolz darauf, auf der Messe weiteren Unternehmen, also Neukunden, die Möglichkeit zu geben, Ihre Kunden zu werden und mit Ihren tollen Lösungen erfolgreich zu sein? Wohl kaum! Zumindest wird es so nicht spürbar.

Ich bin sicher, dass Ihre Mitarbeiter auf dem Messestand alle begeistert sind. Aber, sind sie auch begeisternd - inspirierend?

Hat Ihr Unternehmen über den Geist entschieden, der Ihren Messeauftritt prägen soll? Was ist der inspirierende Gedanke, den Sie auf der Messe verbreiten wollen? Was ist die neue und interessante Botschaft Ihres aktuellen Messeauftritts? Ihr Messeauftritt braucht mehr als einen guten Slogan, der an der Wand klebt. Sie benötigen eine Idee, eine Botschaft an Ihre Mitarbeiter und Kunden, die verbindet und anziehend ist.

Der Geist Ihres Messeauftritts wird von den Messebesuchern bemerkt. Wenn die Besucher an Ihrem Stand vorübergehen, müssen sie spüren, dass hier etwas Besonderes ist und es wird sie auf den Stand ziehen. Jeder will bei den Gewinnern sein, bei denen mit der guten Laune und den großartigen Ideen – großartigen Menschen also.

Sogar oder vielleicht gerade auf eher technischen Messen schauen die Besucher nach etwas Lebendigem oder etwas Besonderem, Spass und Spiele oder großartigen Ideen und Innovationen. Da möchten die Menschen sein, da ist Leben.

Wenn Ihr Unternehmen zu einer Branche gehört, die nur wenige Innovationen hervorbringt, dann könnten Sie einen inspirierenden Service bieten. Mit der Art und Weise, wie Sie auf der Messe agieren, könnten Sie inspirierend sein. Unterscheiden Sie sich von den anderen durch die begeisternde Art, wie Sie arbeiten und mit Ihren Messebesuchern umgehen.

Es reicht nicht mehr aus, einen attraktiven Stand zu haben. Wenn Besucher näherkommen, dann sehen Sie diesen auch gar nicht mehr, sondern die Menschen und das Leben auf diesem Stand. Kennen Sie auch diese leeren Messestände, von denen man Abstand hält, weil sie leblos wirken?

Ihre Messemannschaft sollte immer einen besonderen Geist ausstrahlen.

Bieten Sie einen Mehrwert – seien Sie inspirierend!

Ob Sie Begeisterung ausstrahlen, hängt in hohem Maße von der Einstellung gegenüber der Aufgabe und den Kunden ab. Inspirierend zu sein erfordert mehr, vor allem auf Messen.

Die Ausstrahlung drückt auch den Zustand eines Menschen aus. Nicht selten sehen wir müde und lustlose Verkäufer. Ich selbst habe als Verkäufer einige Kollegen erlebt, die erst gegen 18.00 Uhr zur vollen Form aufliefen, wenn die Messepartys der großen Marktbegleiter anstanden. Am Morgen waren diese Kollegen schlapp und müde und kümmerten sich im „Rückraum“ durch Zuführung von Koffein um das Wiedererwachen der geistigen Kräfte.

Messen sind Mehrkampf-Turniere. Wer mit seiner Kraft nicht sorgsam haushaltet und sich auf die wichtigen Themen konzentriert, wird es nicht schaffen, mehrere Tage von früh bis spät eine positive oder gar begeisternde Ausstrahlung zu haben.

Ihre Messebeteiligung ist zu teuer, um am Stand nur 70% oder 80% zu geben.

Wir fordern vom Standpersonal immer eine positive, begeisterte Ausstrahlung. Denn das ist die Voraussetzung, dass die Mitarbeiter auch inspirierend sind.

Mit der Vertriebsleitung designen wir den „Geist“ Ihres Messeauftrittes. Dieser „Messe-Spirit“ muss zu Ihnen und Ihrem Markt passen, aber er sollte auch dem Zeitgeist und dem lebendigen Charakter einer Messe gerecht werden. Wenn man ihn auch nicht sehen kann, so sollte er spürbar werden können und be-geist-ern. Er muss erlebbar sein, und zwar vom Anfang bis zum Ende Ihrer Messe. Wenn andere bereits abbauen, dann sollen bei Ihnen die Interessenten und Kunden noch Schlange stehen. Utopisch? Nein, nein. Andere machen das immer wieder vor.

Der Wettkampf um Neukunden wird immer anspruchsvoller, bieten Sie Ihren Besuchern einen inspirierenden Messekontakt bei Ihnen und bieten Sie damit einen Mehrwert.

Mehr über unsere Sicht auf Messeaktivitäten finden Sie in unseren „Maximen für mehr Messe-Erfolg“.

Manfred Schröder

alphaSales®–Manfred Schröder
Schlossstrasse 2
71254 Ditzingen – Schöckingen
07156-437656