



DER PERFEKTE MESSEAUFTRIFF

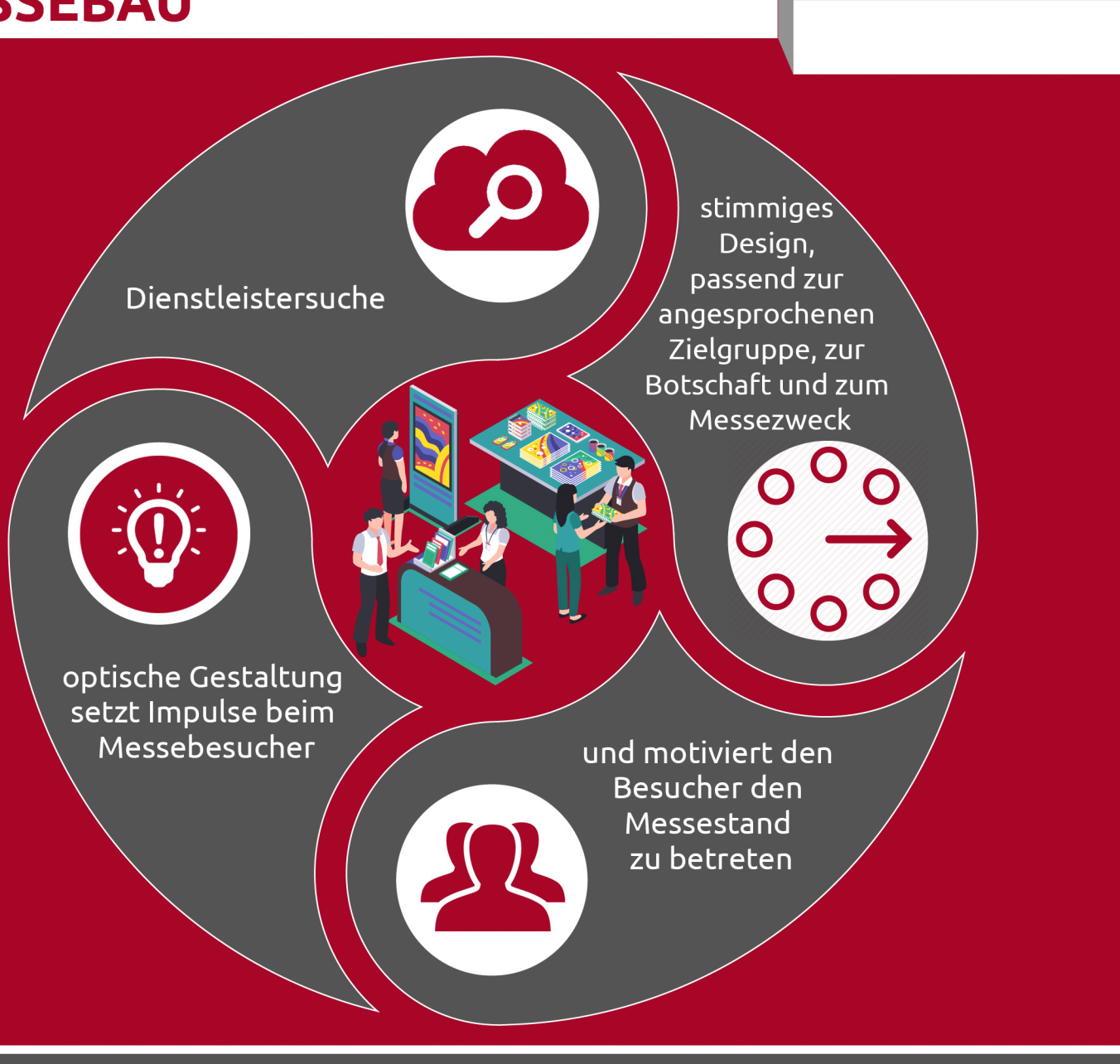
START

ZEIT- UND BUDGETPLANUNG

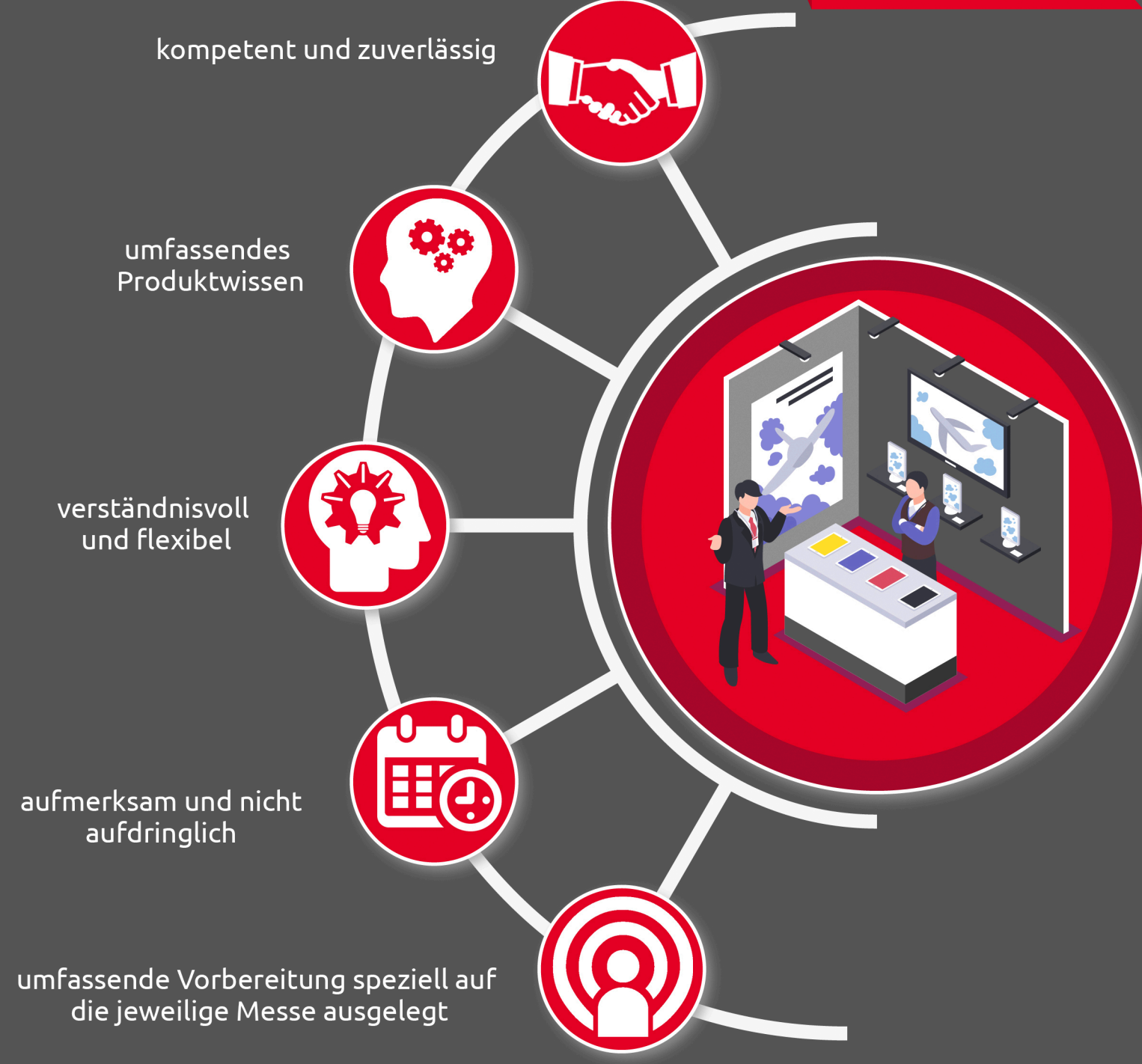
- Situationsanalyse von Unternehmen und Markt
- Zielsetzung für die Messebeteiligung
- 90% der befragten Unternehmen definieren vor der Teilnahme an einer Messe durchschnittlich 8 konkrete Ziele.
- Imagesteigerung
- Bestandskundenpflege
- Präsentation neuer Produkte
- Neukundengewinnung
- Steigerung der Bekanntheit von Unternehmen und Produkt

Die 5 wichtigsten Zielsetzungen

MESSEBAU



MESSE-TEAM



MESSE-MARKETING

Alle Kommunikationskanäle nutzen

- Einsatz neuer Massenmedien
- Webseitenoptimierung
- Einladungen

WÄHREND DER MESSE

- Give Aways
- Infomaterial
- Kundenkontakt

NACHBEARBEITUNG



ENDE

DATEN & FAKTEN

- 84% der Unternehmen nutzen Messen für sehr wichtige oder wichtige Kommunikationen im Bereich b2b
- 27% investieren zukünftig mehr in Messeauftritte
- 59% verbleiben bei ihren Investitionen
- 14% werden zukünftig weniger ausgeben
- 85% der Aussteller haben weniger als 500 Mitarbeiter
- Durchschnittlicher Preis für einen Messeauftritt: 40.000 Euro
- Insgesamt stellen in Deutschland 59.000 Firmen im Jahr aus