

10 Tipps für Messe-Besucher

1. Bereiten Sie Ihren Messebesuch gründlich vor, informieren Sie sich über Angebote, Neuheiten und interessante Themen. Den Zugang dazu bietet das Messe-Portal mit allen wichtigen Hinweisen und Links.
2. Verabreden Sie sich mit einigen (je nach Dauer des Messebesuchs 3-6) Ausstellern direkt über das Termintool der Messe. Damit sichern Sie sich Zeit und Aufmerksamkeit „Ihrer“ Aussteller.
3. Planen Sie frühzeitig die Reise und Unterkunft, denn mit Ihnen werden tausende Besucher unterwegs sein. Auch dafür gibt es Services des Messe-Veranstalters.
4. Vielleicht halten das Rahmenprogramm, die Sonderschau oder die Standaktivitäten interessante Einblicke bereit. Vorinformationen sind nützlich, um diese Angebote wahrnehmen zu können.
5. Besonders interessant können Angebote sein, die Sie gar nicht erwarten und auf die Sie sich vorher nicht einstellen konnten. Das sind High-Lights, die einen Messebesuch so wertvoll machen.
6. Nehmen Sie genügend Visitenkarten mit. Und für konkrete Verabredungen einen Kalender.
7. Auch wenn es Ihnen merkwürdig erscheint: machen Sie sich selbst Notizen von den wichtigsten Kontakten, Gesprächen und notieren Sie, wer Ihnen welche Zusagen gemacht hat.
8. Einfacher, schneller und zuverlässiger als auf der Messe werden Sie kaum neue Geschäftspartner finden. Nehmen Sie Ihre Gesprächspartner einfach beim Wort und übertragen Sie die Zuverlässigkeit auf die Zukunft.
9. Planen Sie die wichtigsten Gespräche am Vormittag ein. Dann nutzen Sie den Biorhythmus des Standpersonals genauso wie Ihren eigenen.
10. Beantworten Sie die aktive Ansprache genau so, wie sie gemeint ist: als Angebot. Alle Aussteller werden sich um Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit bemühen. Und freuen sich über ein positives Echo.

Viel Spaß beim Besuch der nächsten Messe und viele interessante Gespräche!

Barbara Harbecke

messetraining-harbecke