

CHECKLISTE FÜR IHREN ERFOLGREICHEN IEX-AUFTRITT

Sicherlich stellt die Messeteilnahme an der IEX auch für Ihr Unternehmen ein besonderes jährliches Highlight dar. Präsentieren Sie Ihr Unternehmen von der besten Seite.

Mit dieser Checkliste unterstützen wir Sie bei Ihrer Messeplanung.

Messe-Vorbereitung

Klare Ziele definieren	
	Was möchten Sie mit dem Messeauftritt erreichen?
	Möchten Sie eine Unternehmens- oder Produktpräsentation anstreben? Oder möchten Sie primär die Beziehung zu Kunden und Geschäftspartnern auf- und ausbauen?
Meine Besucher	
	Zielgruppe definieren
	Welche Besucher möchten Sie selbst einladen? (VIPs, Key Kunden etc.)
Stand-Konzeption	
	Messebauer und/oder Agentur kontaktieren und Angebote für einen attraktiven Standbau einholen
	Eintrag im Messekatalog
	matchmaking Dieses Tool ermöglicht Ihnen, Ihre freien Termine auf der Messe für Ihre potenziellen Kunden vorab zu veröffentlichen und bereits vereinbarte Termine zu verwalten. Sie können mit Fachbesuchern bereits vor der Messe in Kontakt treten. Vor Ort können Sie Ihre Termine beispielweise in der matchmaking-Lounge wahrnehmen.
Zeitplan erstellen	
	Erkundigen Sie sich frühzeitig nach einzuhaltenden Fristen, wie z.B. Elektro- und Wasserinstallation oder Parkausweise. Alle Informationen finden Sie hierzu in unserem Online Service Center . Für die Promotion vor Ort können Sie sich auch gerne direkt an unseren Sponsoringansprechpartner Dr. Michael Tomski wenden. Tel: +49 211 90191 – 208 oder E-Mail: promoting@insulation-expo.com

Team für die Messe festlegen	
	<p>Welche Abteilungen sind in Planungen involviert?</p> <p>Wer übernimmt welche Aufgaben (in der Planungsphase und vor Ort)?</p> <p>Sollten Sie zur Unterstützung vor Ort externes Personal benötigen, dann stellen Sie sicher, dass dieses im Vorfeld umfassend informiert und angewiesen wird. Achten Sie darauf, dass sich immer ein Produktexperte am Stand befindet. Beachten Sie, dass aufgrund der Messe viele Hotels frühzeitig ausgebucht sind. Infos zu nahe liegenden Hotels finden Sie in unserem Hotelservice auf unserer Website.</p>
Messestand planen	
	<p>Machen Sie sich frühzeitig mit den technischen Richtlinien vertraut. Diese beinhalten (Sicherheits-) Vorschriften bzgl. des Messestands.</p> <p>Neben der Präsentationsfläche sollten Sie auch, sofern benötigt, ausreichend Platz für Küche, Materiallager, etc. einplanen. Berücksichtigen Sie auch anfallende Ausgaben für Standbau, Ausstattung, Präsentationen, Werbematerial und Verpflegung.</p>
Transport zur Koelnmesse organisieren	
	<p>Von Kugelschreibern bis hin zu Sitzgruppen und Stehtischen muss alles rechtzeitig vor Ort sein. Organisieren Sie einen zuverlässigen Transport und denken Sie auch an den Rücktransport nach Abschluss der IEX. Beachten Sie bitte, dass jemand aus Ihrem Team die Lieferungen der Spedition entgegennehmen muss. Bitte behalten Sie unsere Auf- und Abbauzeiten im Blick, denn diese sind bindend.</p> <p>Vorgezogener Aufbau kann über unser Online Service Center bestellt werden, allerdings weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass ein vorzeitiger Abbau unter keinen Umständen gestattet ist und bei Verstoß mit einer Gebühr belegt wird.</p>
Auf der Messe / Während der Messe	
	<p>Prüfen Sie vor Messebeginn, ob an Ihrem Stand alles vorhanden ist.</p> <p>Haben Sie alle benötigten Anschlüsse bestellt?</p> <p>Sind alle weiteren benötigten Services bestellt und geliefert worden?</p> <p>Die Aufmerksamkeit der Besucher können Sie auch ganz leicht auf sich ziehen, wenn Sie die richtigen Promo Artikel wählen. Versuchen Sie auf der Messe aktiv auf Kunden zuzugehen und achten Sie auf eine freundliche und lockere Kommunikation.</p> <p>Tauschen Sie Visitenkarten aus, um so auch nach Abschluss der Messe erneut in Kontakt treten zu können. Oder sind Sie auf der Suche nach einer papierlosen Möglichkeit, die Daten Ihrer Besucher auf dem Messestand zu erfassen? Dann nutzen Sie hierfür doch einfach unser Leadtracking.</p>

Wie gehe ich nach der IEX vor?

Nach der IEX beginnt die nächste wichtige Phase.

Auch wenn in den Tagen nach der IEX eine kurze Verschnaufpause benötigt wird, sollten Sie zeitnah mit Nachbereitungen beginnen. Wer sich nach der Messe nicht genügend Zeit nimmt, läuft Gefahr, viele Aufträge zu verlieren, weil die Interessenten dann beim aktiveren Mitbewerber kaufen. Erstellen Sie Ihr persönliches IEX-Fazit und überlegen Sie sich, was gut lief und ob Sie Ihre Ziele erreicht haben. Nutzen Sie die gewonnenen Informationen und verwandeln Sie Ihre Leads zu Kunden.

Sollten Sie noch weitere Fragen haben, zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Wir freuen uns mit Ihnen auf eine erfolgreiche Messe.