

## Arbeitshilfe: Messekonzept

## Attraktive haben mehr Erfolg



**Messen und Ausstellungen sind ideale Schaubühnen – auch für KMU und Institutionen. Erfolgreiche Messeauftritte sind niemals Zufall. Vielmehr sind sie die Frucht frühzeitiger Planung, professioneller Konzepte und kreativen Ideen.**

### Phase 1: Ziele und Strategie bestimmen

- Welches sind unsere Marketing- und Kommunikationsziele? Hilft ein Messeauftritt, diese Ziele besser zu erreichen?
- Welche strategische Bedeutung soll das Messe-Marketing innerhalb des Marketing-Mix einnehmen? Was spricht dafür? Was dagegen?
- Welche Zielgruppen wollen wir ansprechen?
- Welche Messe(n) wollen wir besuchen?
- Welche Messe-Ziele wollen wir erreichen? (Bekanntheit, Aufmerksamkeit, Neukunden, Dialog, Verkäufe, Aufklärung...)

### Phase 2: Planung und Partnerevaluation

- Wer zeichnet verantwortlich für Projektplanung und Projektmanagement? Verfügen wir über genügend eigene Ressourcen und Know-how? Soll das Projekt gemeinsam mit einer spezialisierten Agentur realisiert werden?
- Konzept für Messe-Marketing erstellen: Zielgruppen, Ziele, Standkonzept, Standattraktionen, Technik, Sonderangebote, Werbegeschenke, Catering, Informationsmaterial, Einsatz elektronischer Medien, Messe-Kommunikation nach innen und aussen, Einladungen, VIP-Termine, Medienarbeit, Personaleinsatz, Personalschulung, Versicherung...
- Termin-, Budget- und Personalplanung
- Evaluation von Partnerfirmen: Standbau, Kommunikation, Fotografie, Catering, Multimedia und Technik, Reinigung, Standpersonal...

### Phase 3: Umsetzung

- Projekt-Koordination
- Termin- und Budgetkontrolle
- Personalinstruktion, Einsatzplanung
- Standeinrichtung, Standabnahme
- Standbetrieb, Besucherbetreuung, Reinigung

### Phase 4: Nachbearbeitung

- Feedback einholen
- Lead-Kontakte auswerten
- Manöverkritik und Verbesserungskatalog