

# Messesünden auf der Spur: Vom Schwafeln, Nabelschau und Nimmerwiedersehen...

Empfehlungen, Literatur, Videos und Kurse – wie man sein Unternehmen auf der Messe richtig präsentiert kann man auf verschiedenste Weise erlernen. Dennoch: Die folgenden Verhaltensweisen sind als Messesünden häufig zu beobachten, einfach zu verhindern und können den intensiv vorbereiteten Verkaufsauftritt zum Reinfluss machen.

## Es beginnt bei der Gästerauswahl...

Sie glauben wenn Sie Neukunden und Interessenten einladen sind Sie auf der sicheren Seite? Doch gerade für Bestandskunden, Geschäftspartner und Multiplikatoren lohnt ein Besuch am Messestand – denn sie können Kontaktpflege betreiben, die neuesten Innovation vorstellen und vielleicht sogar Folgeaufträge generieren.

## Nicht mit jedem plaudern – die richtigen Gespräche führen!

Natürlich sollen Ihre Standmitarbeiter mit den verschiedensten Leuten während der Messe sprechen. Wichtig dabei ist aber, dass es nach Möglichkeit Mitglieder der Zielgruppe sind. Definieren Sie vor der Messe Kriterien hierfür. Lassen Sie herausfinden ob ernsthaftes Interesse an Kauf oder/und Partnerschaft besteht und da ein Entscheider am Stand ist. Ist dem nicht so, sollte das Gespräch freundlich aber zeitlich kurz gehalten werden.

## Keine Nabelschau, bitte.

Am eigenen Stand ist es freilich verführerisch von den Vorzügen des eigenen Produktes, der Dienstleistung, der Geschichte und, und, und zu erzählen. Doch bremsen Sie ihren Erzähltrieb! Es geht bei Messegesprächen darum den Besucher kennenzulernen, ihn zu fragen und Hintergrundinfos zu erhalten. Selbst wenn Fragen vom Interessenten kommen, sollten die Antworten eher kompakt denn ausschweifend bleiben.

## Struktur halten! Nicht schwafeln.

Genauso wie Sie ein klar definiertes Messeziel haben sollten, gehört in eine strukturierte Gesprächsführung ein Gesprächsbogen. So vergessen Sie im Austausch keine wichtige Information abzufragen und haben auch im Nachgang alle Fakten parat. Doch Vorsicht: die Datenerfassung soll nicht die Unterhaltung blockieren.



## Das merk ich mir – nicht.

Und da wären wir auch schon bei der beliebtesten aller Messesünden. Bei all den vielen Besuchern und Eindrücken ist es nur menschlich das man sich das Gesagte, die Feinheiten und Absprachen unmöglich alle merken kann. Wie schon im Punkt vorher angemerkt ist ein Gesprächsbogen in vielerlei Hinsicht hilfreich. Überprüfen Sie ob es ein klassischer Bogen aus Papier sein soll oder gleich eine digitale Erfassung erfolgen kann. In Zeiten von Tablets finden Sie sicher auch eine gute Lösung. Legen Sie auch fest was wann mit den Daten in Ihrem Vertrieb passiert.

## Auf Nimmerwiedersehen?

Das Gespräch war interessant und spannend, die Informationen formen vor Ihrem geistigen Auge einen potentiellen Kunden? Dann werden Sie sicher von selbst einen Folgetermin samt Thema vereinbaren. Aber auch sonst sollten Sie ein nächstes Treffen inklusive der unvermeidlichen Fakten (Wer meldet sich bei wem, wann, worüber wird gesprochen? Welche Themen/Fragen müssen bis dahin geklärt sein?) vereinbaren – denn schließlich war das ein Grund für Ihren Messeauftritt, oder?

## Ein der bekanntesten Messesünden: Trödelei.

Die Zeiten in denen Interessenten lange auf Unterlagen warten (wollen) sind vorbei. Schnelligkeit ist gefragt. Beeindrucken Sie Ihren Interessenten in dem Sie ihm bereits wenige Stunden nach der Messe eine Mail mit seinen gewünschten Informationen zukommen lassen. Denn wer weiß? Vielleicht besucht er am nächsten Fachmessen-Tag den Mitbewerber? Ein besonders schnelles und professionelles Zusenden bleibt jedoch im Kopf und verbindet der Besucher mit seinem (hoffentlich) positiven Messegespräch mit Ihren Standbetreuern.

Platz für Ihre Notizen:

---

---

---

---

---

---



## Über IN-TRANSLATIONS

Gegründet 2007 in Dresden als Kommunikationsmanagement zwischen Kundengruppen im Bereich Technik, Wirtschaft, Recht und Marketing und muttersprachlichen Übersetzern in aller Welt, wuchs IN-TRANSLATIONS innerhalb kürzester Zeit zu einem florierenden Unternehmen mit derzeit drei Filialen in Deutschland heran. Professionelle Übersetzungen und Dolmetscherleistungen, eine optimale Kundenzufriedenheit und faire Preise sind dabei unser Leitmotiv.

## Unsere Kompetenz – Ihr Vorteil:

Das IN-TRANSLATIONS - Qualitätsmanagement garantiert professionelle, kosteneffiziente Übersetzungen:

- 🌐 Datensicherheit gemäß den Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes §11
- 🌐 über 1.500 muttersprachliche Übersetzer weltweit
- 🌐 Einsatz moderner Translation-Memory-Systeme
- 🌐 Kundenfreundliches Dateimanagement-System
- 🌐 Muttersprachen- und Mutterlandprinzip
- 🌐 mehr als 225 Sprachkombinationen
- 🌐 gemäß DIN-EN 15038
- 🌐 6-Augen-Prinzip

Wir setzen moderne Tools zur professionellen Projektabwicklung ein und erarbeiten für Sie interessante Konzepte zur Senkung der Übersetzungskosten.

## Fordern Sie unser Angebot an!

### Niederlassung Dresden

Ammonstraße 70  
01067 Dresden

Fon: 0351 - 48 28 770  
Fax: 0351 - 48 28 771  
Mail: [office@in-ts.com](mailto:office@in-ts.com)

### Niederlassung Erfurt

Juri-Gagarin Ring 116  
99084 Erfurt

Fon: 0361 - 30 26 55 44  
Fax: 0361 - 30 26 55 45  
Mail: [erfurt@in-ts.com](mailto:erfurt@in-ts.com)

### Niederlassung Leipzig

Engelsdorfer Straße 396  
04319 Leipzig

Fon: 0341 - 39 29 89 00  
Fax: 0341 - 39 29 89 01  
Mail: [leipzig@in-ts.com](mailto:leipzig@in-ts.com)