

FØR MESSEN

SÆT MÅL

Inden messestart skal I gøre op med jer selv, hvad I vil opnå med jeres deltagelse på messen. Messen indgår som en del af jeres marketing mix og bidrager til den samlede marketingindsats, der kan lede til salg.

Tip! Klarlæg formålet med jeres messedeltagelse (branding, salg, kundepleje eller noget helt fjerde?) og sæt klare målsætninger.

SKAB RAMMEN

Koncept: I har gæstens fulde opmærksomhed, når de er på jeres stand, så udnyt standens fulde potentiale og giv gæsten den bedste oplevelse af jeres forretning og produkt.

Aktiviteter: Planlæg aktiviteter, der kan tiltrække gæster. Det kan være alt lige fra konkurrencer, foredrag, produkt demonstrationer, give-aways og meget, meget mere.

Budskaber: Gæsterne på messen skal lynhurtigt kunne afkode jeres budskaber på afstand og få lyst til at besøge jer.

Tip! Indret standen i forskellige zoner, der følger kunderejsen – lige fra velkomst og produkt demonstration til opsamling af leads.

Tip! Gør op med jer selv, om I vil have kvalitet eller kvantitet og planlæg jeres aktiviteter derefter.

Tip! Test dit budskab inden messen. Få en tredjepart til at kigge på standen i få sekunder og fortælle dig, hvad han/hun husker. På den måde kan du få et indblik i, om standen sender de rigtige budskaber og skaber interesse set fra kundens øjne.

RÅB DET TIL VERDEN

Fortæl jeres kunder og samarbejdspartnere, at de kan møde jer på messen – vi hjælper selvfølgelig, men en invitation fra jer virker bare bedre.

Tip! Skab interesse for jeres stand inden messen via jeres sociale medier, web, nyhedsbrev, og annoncering. Skab eventuelt de første potentielle leads via en direct mail-kampagne, hvor I inviterer og aftaler møder på messen allerede inden messestart.

UNDER MESSEN

SEND FØRSTEHOLDET

Personalet på standen er altafgørende, så sørg for at I stiller med det helt rigtige hold, hvor hver enkelt har en bestemt rolle under messen.

Tip! Inddel jeres medarbejdere i tre roller alt efter ekspertise: 'Indfangeren', 'plejeren' og 'lukkeren', så sælgeren kan gøre sit job, mens specialisten gør sit. Overvej også, om de enkelte roller skal have individuel dress-code.

AGÉR VÆRT

Det er jer, der har inviteret messe gæsterne indenfor på standen – det er derfor også jer, der er vært.

Tip! Vær proaktiv, imødekomende og mød alle med et smil. Brug tiden på gæsten, put mobiltelefonen i lommen og hold pausen et andet sted.

BEVAR OVERBLIKKET

Der er ikke noget værre end at komme hjem og mangle informationer på sine leads.

Tip! Lav et nemt system, således at I hurtigt kan notere oplysningerne på jeres leads og tilføj også en eller to ting, I har talt om. Derved er det nemt at spore sig ind på samtalen i telefonen efterfølgende.

EFTER MESSEN

FØLG OP

Lad ikke jeres varme leads blive kolde. Brug den huskeregel, at hvis der ikke er blevet fulgt op indenfor en uge, har messe gæsten glemt det.

Tip! Forlæng messen med ekstra dage, så der på forhånd er sat tid af til hurtigt at kunne følge op på de leads, I har fået på messen.

EVALUÉR

Evaluer internt og skriv jeres erfaringer ned, således at I kan optimere på jeres messedeltagelse til næste gang.

Tip! Når I alligevel følger op på jeres leads, så spørg ind til deres oplevelse af jeres deltagelse på messen. Derved får I konkrete inputs fra kundesiden at arbejde videre med.

28. JUNI

Deadline for tilmelding af produkter og løsninger til hi Sustainable Development Award

25. SEPTEMBER

Tilmeld dig og dine kolleger til den Officielle åbning af hi Tech & Industry Scandinavia

13. AUGUST

Udstillerkataloget åbnes for de besøgende

26. SEPTEMBER

Opbygning kl. 07.00 – 22.00

16. AUGUST

Indsende tekniske bestillinger og standtegnings

1.-3. OKTOBER

hi Tech & Industry Scandinavia er åben for besøgende kl. 8.30 – 16.30

16. SEPTEMBER

Giv besked om store udstillingsgenstande

1. OKTOBER

Dinner Event

16. SEPTEMBER

Modtagelse af gods

2. OKTOBER

hi Unplugged - Business Dinner

25. SEPTEMBER

Tilmeld dig og dine kolleger til Dinner Event og hi Unplugged - Business Dinner - og få en hyggelig netværksaften med kolleger fra hele industrien

3. OKTOBER

Nedbrydning kl. 16.30-22.00

Læs mere og download deadlines til din kalender i Udstillerhåndbogen