



8 DINGE, AUF DIE SIE BEI DER AUSWAHL EINER MESSE-AGENTUR ACHTEN SOLLTEN

Die Wahl einer Messe-Agentur ist wie der Kauf einer „Katze im Sack“? Das muss nicht sein. Im Folgenden geben wir Ihnen hilfreiche Kriterien an die Hand, mit der Sie geeignete Partner bereits frühzeitig erkennen und hinsichtlich der Eignung für Ihr Unternehmen bewerten können.

1.

KREATIVE FREIRÄUME DURCH UNABHÄNGIGKEIT

Die Besuchszahlen auf Live-Messen schwanken – trotz Lockerungen der Pandemie-vorschriften. Große Teile bisheriger Messebesucher haben die Potenziale virtueller Auftritte erkannt und wollen auch künftig unnötige Reisen vermeiden. Wer seine Zielgruppe trotzdem umfassend erreichen möchte, muss daher mehrgleisig fahren und seine Kunden sowohl auf Live- als auch über virtuelle Messen, Events und Showrooms ansprechen.

Klassische Messebauer können ihre Stärken bei Live-Messen entfalten. Unabhängige Messe-Agenturen verfügen dagegen über Know-how in beiden Welten und konzipieren virtuelle wie physische Messeauftritte aus einem Guss. Zudem betreiben sie weder eigene Werkstätten noch prall gefüllte Lager mit Techniquequipment, das sie Ihnen aus betriebswirtschaftlichen Gründen ‚verkaufen‘ müssen. So können sie gemeinsam mit Ihnen das Optimum entwickeln – virtuell, physisch oder hybrid und stets unabhängig von jeglichen Zwängen. Ist ein physischer Messe-Stand Teil des entwickelten Konzepts, kann dieser selbstverständlich von einem bewährten Messebauer umgesetzt werden. Sparen und gewinnen Sie durch unabhängige Agenturen, die nur eine Verpflichtung kennen: Ihren Erfolg.

2.

WIRKMÄCHTIGE BILDER UND EMOTIONEN

Live-Messen sind persönliche Begegnungen mit Ihren Kunden. Somit können Sie individuell auf Ihr Gegenüber eingehen und eine angemessene Ansprache wählen. In der virtuellen Welt sind Interaktion, Mimik und Gestik deutlich eingeschränkter. Umso wichtiger ist es, Ihre Besucher mit professioneller Kommunikation auch emotional abzuholen, einzubinden und zu aktivieren. Profis für virtuelle und ganzheitliche Messekonzepte denken über Zahlen, Daten und Fakten hinaus. Sie wissen um die Macht der Emotionen und Bilder, wissen diese intelligent einzusetzen und erreichen somit Kopf und ‚Bauch‘ des Publikums. Setzen Sie daher auf stilsichere Visualisierer statt auf reine Zahlenmenschen und gewinnen Sie durch Messeauftritte mit Eyecatcher-Potenzial. Unser Tipp: Fragen Sie Messe-Agenturen nach Referenz-Beispielen.

3.

NACHWEISLICHE DIGITAL-KOMPETENZ

Ihr Ansprechpartner empfiehlt Ihnen, den bestehenden Messestand einfach digital nachzubilden? Suchen Sie weiter und halten Sie Ausschau nach einer Agentur mit umfassender Digital-Kompetenz! In der digitalen Welt existieren viele Beschränkungen bezüglich Zeit und Raum nicht. Sie können Ihre Produkte deshalb für den maximalen Effekt in einem frei gestaltbaren Umfeld inszenieren. Egal ob idyllisches Bergpanorama, Bohrsinsel oder Innenstadt-Kulisse: Gute Messe-Agenturen inszenieren Ihre virtuelle Unternehmens-präsentation im optimalen, markenkonsistenten Umfeld und realisieren medienadäquate Online-Welten – für eindruckliche Erlebnisse, für überzeugende Präsentationen und für virtuelle Besucher, die zu Kunden und Fans Ihres Unternehmens werden.

4.

GANZHEITLICHE KONZEPTE

Erfolgreiche Messeauftritte sind keine Solitäre, sondern Teil eines ganzheitlichen Konzeptes, das auch die professionelle Vor- und Nachbereitung umfasst. Insbesondere bei Live-Messen ist der Zeitraum für eine fokussierte, zielorientierte Ansprache des Publikums begrenzt. Um bei dieser Gelegenheit maximale Wirkung zu erzielen, enthalten professionelle Messe-Konzepte auch ausgefeilte Lösungen für das Vor- und Nachher der Messe. Erfahrene Agenturen denken daher über den Auftritt als solchen hinaus und berücksichtigen die gesamte Kommunikationsstrecke - von der frühzeitigen Kunden an- und Terminabsprache über den zeitgemäß vorbereiteten Standbesuch (z.B. per digitalem Messe-Guide) bis hin zur professionellen Nachbereitung der gesammelten Leads.

5.

365-TAGE STATT „ONE HIT WONDER“

Analoge Messe dauern meist nur wenige Tage und finden einmal pro Jahr statt. Diese Beschränkung ist für Live-Messen nach wie vor gültig, für virtuelle Messen und Events ist sie gegenstandslos. Nutzen Sie die Chance und wählen Sie einen Partner, der das ganze Jahr für die Kundenansprache nutzt und punkten Sie dadurch mit Ihrer Kommunikation, wann immer Sie möchten. So bleiben Sie bei den Interessenten dauerhaft in Erinnerung und verschenken keine Gelegenheit, Ihre Zielgruppen anzusprechen, zu überzeugen und an sich zu binden – unabhängig von jeglichen Messeterminen. Sichern Sie sich damit schon vor Messestart die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden und gewinnen Sie gegenüber Ihrem Wettbewerb einen uneinholbaren, zeitlichen Vorsprung.

6.

GEZIELTE MASSNAHMEN ZUR GENERIERUNG VON LEADS

So gelungen Ihr analoger oder virtueller Messeauftritt auch sein mag: Kein Unternehmen wird allein durch den Messeauftritt erfolgreich sein. Smarte Kunden von heute informieren sich online, vergleichen und sind nicht automatisch loyal. Was am Ende zählt, sind daher die Anzahl und Qualität von direkten Gesprächen mit Interessenten und Kunden. Unternehmen sollten sich darum nicht nur als Produzenten, sondern als kundige Ansprechpartner positionieren, die die Interessenten umfassend betreuen. Professionelle Messe-Agenturen unterstützen Sie dabei, dieses Ziel konsequent zu verfolgen und unterbreiten Ihnen Ideen, wie Sie jeden potenziellen Kunden individuell ‚abholen‘, bedarfsgerecht beraten und zum Lead weiterentwickeln. Führen Sie Ihre Messe-Kommunikation zum vollen Erfolg – mit einer Agentur, die den Fokus auf die Lead-Generierung legt.

7.

MASSGESCHNEIDERTE MESSE-KONZEPTE

Ihr Messeauftritt sollte so individuell sein wie ihr Unternehmen. Wie sonst wollen Sie Ihre Kunden beeindrucken? Mit Konzepten von der Stange oder gar aus der Schublade lässt sich im Zeichen der Aufmerksamkeitsökonomie kein Blumentopf mehr gewinnen. Verzichten Sie also besser darauf, Ihr Unternehmen in unpassende, vorgefertigte Module zu zwängen und lassen Sie Messeprofis als Architekten wirken: Sie haben Produkte, Themen und Wünsche. Ihr Agenturpartner verfügt über die erforderliche Kompetenz, um diese optimal zur Wirkung zu bringen. Entscheiden Sie sich für einen individuellen Auftritt, der Ihr Unternehmen ins rechte Licht rückt und Sie im Idealfall genauso beeindrucken wird wie ihre Kunden.

8.

MODULARE ANSÄTZE FÜR BESTMÖGLICHEN ROI

Egal ob physische Messe-Elemente, interaktive Präsentationen oder professionell erstellte 3D-Animationen: Hochwertige, individuell für Sie erstellte Messe-Elemente verursachen Kosten, die rasch das veranschlagte Budget überschreiten können. Einige Agenturen versuchen, diese Herausforderung zu lösen, indem sie an der Anzahl oder der Qualität der Elemente sparen – oft zu Lasten der Gesamtwirkung. Erfahrene Profi-Agenturen arbeiten von vornherein modular und denken über den Tag hinaus. So können sämtliche Elemente wiederverwendet, neu kombiniert und für mehrere Messeauftritte genutzt werden. Beeindruckende 3D-Visualisierungen und überzeugende Präsentationen können somit auf interaktiven Displays auf einem physischen Messestand eingesetzt bzw. auf Events ausgespielt werden, im Verkaufsgespräch beim Kunden überzeugen oder im Unternehmens-Showroom sowie an vielen weiteren Orten wirken. Einmal bezahlt, mehrfach gewinnbringend genutzt: Mit einem modularen Ansatz erreichen Sie so den maximalen Return-on-Investment für Ihr Unternehmen.



PROFI-AGENTUREN ÜBERREDEN NICHT – SIE **ÜBERZEUGEN**.

Erfahren Sie mehr über unsere Konzepte und
optimieren Sie Ihren Online-Messeauftritt.

Ich freue mich auf Ihre Nachricht!

*Eberhard Freienthner,
Inhaber & Geschäftsführer*

KOSTENLOSER DEMO-TERMIN

info@commacross.de
+49 (0) 7621 154 29 – 20

commacross GmbH
Am Dreispitz 6
D – 79589 Binzen