

ERFOLGREICHE MESSEPLANUNG CHECKLISTE



Starten Sie idealerweise mindestens 6-12 Monate vorher, um alle Details zu berücksichtigen.

VOR DER MESSE

- Zielsetzung**
Definieren Sie klare Ziele (Leadgenerierung, Produktvorstellung, Markenstärkung).
- Budgetierung**
Erstellen Sie ein detailliertes Budget für Standmiete, Design, Marketingmaterialien etc.
- Standdesign**
Entwickeln Sie ein ansprechendes Design, das Ihre Produkte und Ihre Marke optimal präsentiert.
- Personalplanung**
Wählen und schulen Sie Ihr Personal für professionelle Präsentation und Interaktion.
- Marketingmaterialien**
Bereiten Sie klare und effektive Werbematerialien vor.
- Give-aways**
Entscheiden Sie sich für nützliche und hochwertige Werbegeschenke.

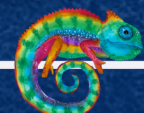
WÄHREND DER MESSE

- Standmanagement & Leads**
Sorgen Sie für einen reibungslosen Ablauf und erfassen Sie aktiv Leads.
- Networking**
Knüpfen Sie wertvolle Kontakte und pflegen Sie Beziehungen mit Hilfe von Werbegeschenken.
- Social Media Engagement**
Dokumentieren Sie Ihre Aktivitäten, um eine größere Reichweite zu erzielen.

NACH DER MESSE

- Nachfassen**
Führen Sie zeitnahe Follow-up-Aktionen durch, um Leads zu konvertieren.
- Erfolgsanalyse**
Bewerten Sie den Erfolg und identifizieren Sie Verbesserungspotenziale.
- Danksagung**
Senden Sie personalisierte Danksagungen, um die Beziehung zu stärken.

Werbeartikel bedrucken lassen!



Made in Germany since 1948