

33 TIPS

Til dig, der skal på messe

Tusindvis af kunder tager hvert år på messe med tryksager og messesystemer fra LaserTryk.dk. Vi deler de bedste messetips fra vores kunder og egne erfaringer.

FØR MESSEN, BUDGET

TIP 1 / Lav et forventet budget

Lav en beregning på dine omkostninger vs forventet omsætning, så du har en klar forventningsafstemmelse - og måske accept - inden du starter med planlægningen.

FØR MESSEN, PLANLÆGNING

TIP 2 / Book i god tid

Messer er populære! Hvis du ønsker en god placering, skal du være i god tid.

TIP 3 / Book den bedste mulige placering

Et godt trick er at placere din messestand tæt på kaffe- og madsteder, hvor der forventes meget trafik.

TIP 4 / Gå efter placering og ikke størrelse

Den største stand er ikke nødvendigvis den bedste (og bestemt ikke den billigste) Gå efter den stand du mener er bedst placeret.

FØR MESSEN, MARKEDSFØRING

TIP 5 / Fortæl at du er på messen

Fortæl på tværs af alle dine markedsføringskanaler, i mailsignatur mm. at du deltager på messen.

TIP 6 / Send invitationer

Send en personlig hilsen pr. post og inviter dine største kunder og potentielle nye kunder.

TIP 7 / Book messemøder

Følg op på inviterede kunder og potentielle nye kunder, og forsøg at få dem forbi til en uforpligtende kop kaffe.

TIP 8 / Lav en målsætning

Som budgettet er vigtigt, er en forventet målsætning lige vigtig. Aftal inden messen hvor mange leads i forventer at få ud af messen. Det giver god intern konkurrence at foreslå et optimistisk, men realistisk tal +5 %.



FØR MESSEN, UDFORMNING AF STANDEN

TIP 9 / Tag design-guiden i brug

Sørg for at besøgende på messen kan kende jer og overvej et gennemgående farvetema her ud fra.

TIP 10 / Undersøg reglerne for udstillere

Få helt styr på hvilke regler der gælder. Er det fx tilladt at klistre materiale på bagvæggene – er der overhovedet bagvægge? Arkitekter for messer kan have tendens til at komme på nye ideer.

TIP 11 / Hav styr på visitkort

Visitkortet er vigtigt – meget vigtigt. Sørg for at have rigeligt med for alle deltagende på jeres stand.

TIP 12 / Præsenter din virksomhed i brochurer

Brochurer som foldere og hæfter koster ikke meget. Sørg for at have materiale klar såsom profilbrochure eller produktkataloger, som du kan udlevere med dit visitkort.

TIP 13 / Skab opmærksomhed

Overvej at bruge utraditionelle tryksager, som virker opsigtsvækkende. Du kan fx bruge beachflag, gulvmåtter og skilte af krydsfiner eller heliumballoner så opmærksomheden kommer helt til tops.

TIP 14 / Giveaway

De mest populære giveaways (som de fleste ikke takker nej til) er merchandise som, flaskevand, mintpastiller, papirposer, blokke og kuglepenne.

TIP 15 / Aktivitet på standen

Overvej konkurrencer eller anden form for underholdning, som kan tiltrække opmærksomhed.

TIP 16 / Brug video

Fjernsyn med demo-video er gode til at fange folks opmærksomhed, og du kan som udstiller nemt starte en dialog.

TIP 17 / Tal til sanserne i din grafiske opsætning

Lad lange produktbeskrivelser blive hjemme og brug i stedet grafik og billeder.

TIP 18 / Husk at reklamere... i loftet

Mange overser muligheden for at få lov til at hænge et banner ned fra loftet.

TIP 19 / Husk at reklamere... andre steder

Dine potentielle kunder er overalt på messen. Placer derfor dine flyers/postkort andre steder på messen, fx i cafeteriet eller ved indgangen – men spørg om lov først.

TIP 20 / Blikfang, blikfang, blikfang

I gennemsnittet kigger folk kun 2-3 sekunder på din stand. Sørg derfor at have enkle budskaber og synliggør en "oneline" i hovedhøjde, som nemt kan ses på afstand.

UNDER MESSEN, LEADS LEADS LEADS

TIP 21 / Når vi er på standen, så arbejder vi

Intern snik snak om email-besvarelser foregår om aftenen.

TIP 22 / Indsaml leads, mange leads

Sørg for at få indsamlet emailadresser eller visitkort på alle besøgende på din stand. Du kan fx spørge om de vil bytte et visitkort mod noget chokolade, eller bede dem deltage i en lækker konkurrence ved bare at indtaste deres emailadresse.

TIP 23 / Tag noter

Tag notater på din samtale med leadet der afleverede et visitkort. Jo mere data du kan fodre dit CRM-system med, desto bedre en indgangsvinkel har du når du kontakter kunden.

TIP 24 / Vær præsentabel men bekvem

Vær pæn og præsentabel i dit udseende, men sørg også for at få nogle behagelige sko på til de mange timer på benene.

TIP 25 / Lead challenge

Lav en konkurrence om, hvem der kan skaffe flest leads. Det motiverer!

TIP 26 / Medbring sælgere, ikke fagmænd

Dit resultat fra messen kan mangedobles, hvis du medbringer en udadvendt person, som aktivt henvender sig til folk, allerede ude i mellemgangen.

TIP 27 / Pas på hyggen...

Der er typisk planlagt middage og events med alkohol om aftenen. Sig nej tak til alkohol, gå tidligt i seng og vær 110 % klar til at performe næste dag.

TIP 28 / Glem ikke at sælge til de andre leverandører

Begynd at opstille din messestand i så god tid, at du har tid til at komme rundt og hilse på de andre udstillere inden messen åbner.

TIP 29 / Husk lemmingeffekten

Lemmingeffekten er stærk. Jo flere mennesker der er på din stand, desto flere bliver der tiltrukket. Er der fx kun en gæst på din stand, kan du byde på en kop kaffe.

EFTER MESSEN, AJOURFØR RESULTATER

TIP 30 / Hurtig opfølgning

Senest en uge efter messen, bør du følge op på alle leads. Gerne før.

TIP 31 / Markedsfør dig online

De fleste deltagere fra messen har haft mobilen i lommen og det ved google via GPS-koordinator. Lav en Adwords-kampagne målrettet de besøgende.

TIP 32 / Opfølgning til ledelsen

Saml op på hvilke resultater der blev opnået og indfriet fra målsætningen.

TIP 33 / Skriv ned

Lav notater om hvad der gik godt, hvad der gik dårligt og hvad der kan gøres anderledes til næste gang.

TIL MESSEN



Bannere



Roll-up



Lightbox



X-display



Ellipser



Messevæg



Bagvægge



Messestand



Interiør

Se alle produkter og de mange muligheder på www.lasertryk.dk/messe.

KUNDESERVICE I VERDENSKLASSE

Tag fat i mig, inden du skal på messe næste gang. Jeg kan hjælpe med alt lige fra simple rollup-systemer til komplette skræddersyede messestande.

Med venlig hilsen
Sasha Stolba

Mail: sasha@lasertryk.dk
Tlf. 69 130 571

