

# 33 TIPS

## Til deg som skal på messe

---

Tusenvis av kunder drar hvert år på messe med trykksaker og messesystemer fra LaserTrykk.no. Vi deler de beste messetipsene fra våre kunder og våre egne erfaringer.

### FØR MESSEN, BUDSJETT

---

#### TIPS 1 / Lag et forventet budsjett

Lag en beregning på dine omkostninger vs. forventet omsetning, så du har en klar forventningsavstemming – og kanskje aksept – før du starter planleggingen.

### FØR MESSEN, PLANLEGGING

---

#### TIPS 2 / Book i god tid

Messer er populære! Hvis du ønsker en god plassering skal du være ute i god tid.

#### TIPS 3 / Book den best mulige plasseringen

Et godt triks er å plasser messestanden din nære kaffe- og matsteder hvor det forventes mye trafikk.

#### TIPS 4 / Gå etter plassering og ikke størrelse

Den største standen er ikke nødvendigvis den beste (og helt klart ikke den billigste). Gå etter den stand du mener er best plassert.

### FØR MESSEN, MARKEDSFØRING

---

#### TIPS 5 / Fortell at du er på messen

Fortell på tvers av alle markedsføringskanalene dine, i mailsignatur osv. at du deltar på messen.

#### TIPS 6 / Send invitasjoner

Send en personlig hilsen pr. post og invitér dine største kunder og potensielle nye kunder.

#### TIPS 7 / Book messemøter

Følg opp på inviterte kunder og potensielle nye kunder og forsøk å få dem innom til en uforpliktende kopp kaffe.

#### TIPS 8 / Lag en målsetting

Akkurat som budsjettet er en forventet målsetting veldig viktig. Avtal før messen hvor mange leads dere forventer å få ut av messen. Det gir god intern konkurranse å foreslå et optimistisk, men realistisk tall + 5 %.

## FØR MESSEN, UTFORMING AV STAND

---

### TIPS 9 / Ta design-guiden i bruk

Sørg for at besøkende på messen kjenner dere og overvei et gjennomgående fargetema utifra dette.

### TIPS 10 / Undersøk reglene for utstillere

Få helt styr på hvilke regler som gjelder. Er det f.eks. tillatt å klistre materiale på bakveggene – er det overhodet bakvegger? Aktitekter for messer har en tendens til å komme på nye ideer.

### TIPS 11 / Ha styr på visittkort

Visittkortet er viktig – veldig viktig. Sørg for å ha med rikelig til alle deltakerne på standen din.

### TIPS 12 / Presentér virksomheten din i brosjyrer

Brosjyrer som foldere og hefter koster ikke mye. Sørg for å ha materiale klart, som profilbrosjyre eller produktkataloger, som du kan utlevere med visittkortet ditt.

### TIPS 13 / Skap oppmerksomhet

Overvei å bruke utradisjonelle trykksaker som virker oppsiktsvekkende. Du kan f.eks. bruke beachflagg, gulvmatter og skilt av kryssfinér så oppmerksomheten kommer helt til topps.

### TIPS 14 / Giveaway

De mest populære giveaways (som de fleste ikke takker nei til) er merchandise som flaskevann, mintpastiller, papirposer, blokker og kulepennar.

### TIPS 15 / Aktivitet på standen

Overvei konkurranser eller annen form for underholdning som kan tiltrekke oppmerksomhet.

### TIPS 16 / Bruk video

Fjernsyn med demo-video er gode til å fange folks oppmerksomhet, og du kan som utstiller lett starte en dialog.

### TIPS 17 / Snakk til sansene i din grafiske oppsetning

La lange produktbeskrivelser bli hjemme og bruk grafikk og bilder i stedet.

### TIPS 18 / Husk å reklamere... i taket

Mange overser muligheten til å få lov til å henge et banner ned fra taket.

### TIPS 19 / Husk å reklamere... andre steder

Dine potensielle kunder er over alt på messen. Plasser derfor dine flyers/postkort andre steder på messen, f.eks. i kafeteriaen eller ved inngangen – men spør om lov først.

### TIPS 20 / Blikkfang, blikkfang, blikkfang

I gjennomsnitt ser folk på standen din bare 2-3 sekunder. Sørg derfor for å ha enkle budskap og synliggjør en «one-liner» i hodehøyde som enkelt kan sees på avstand.

## UNDER MESSEN, LEADS LEADS LEADS

---

### TIPS 21 / Når vi er på standen, så jobber vi

Intern snikk-snakk om e-poster foregår på kvelden.

### TIPS 22 / Innsamle leads, mange leads

Sørg for å få innstamlet e-postadresser eller visittkort på alle besøkende på standen din. Du kan f.eks. spørre om de vil bytte et visittkort mot en sjokolade eller be dem delta i en morsom konkurranse ved å inntaste e-postadressen sin.

### TIPS 23 / Ta notater

Ta notater under samtalen med leadet som avleverte et visittkort. Jo mer data du kan føre CRM-systemet ditt med, desto bedre inngangsvinkel har du når du skal kontakte kunden.

### TIPS 24 / Vær presentabel, men bekvem

Vær pen og presentabel i utseendet, men sørg også for å få på deg noen behagelige sko til de mange timene du må stå eller gå.

### TIPS 25 / Lead-challenge

Lag en konkurranse om hvem som skaffer flest leads. Det motiverer!

### TIPS 26 / Ta med selgere, ikke fagmenn

Resultatet ditt fra messen kan mangedobles om du tar med en utadvent person som aktivt henvender seg til folk, allerede i midtgangen.

### TIPS 27 / Pass på hyggen...

Det er typisk planlagt middager og events med alkohol om kvelden. Si nei takk til alkohol, gå tidlig i seng og vær 110 % klar til å performe neste dag.

### TIPS 28 / Glem ikke å selge til de andre leverandørene

Begynn å stille opp messestanden din i så god tid at du rekker å komme rundt og hilse på de andre utstillerne innen messen åpner.

### TIPS 29 / Husk lemen-effekten

Lemmen-effekten er kraftig. Jo flere mennesker som er på standen din, desto flere blir tiltrukket. Er det f.eks. bare én gjest på standen din, kan du jo by på en kopp kaffe.

## ETTER MESSEN, AJOURFØR RESULTATER

---

### TIPS 30 / Rask oppfølging

Senest en uke etter messen bør du følge opp på alle leads. Gjerne før.

### TIPS 31 / Markedsfør deg online

De fleste deltakere fra messen har hatt mobilen i lomma og det vet Google via GPS-koordinater. Lag en AdWords-kampanje målrettet de besøkende.

### TIPS 32 / Oppfølging til ledelsen

Samle opp på hvilke resultater som ble oppnådd og innfridd fra målsetningen.

### TIPS 33 / Skriv ned

Ta notater omkring hva som gikk bra, hva som gikk dårlig og hva som kan gjøres annerledes til neste gang.

# TIL MESSEN



Banner



Roll-up



Lightbox



X-display



Ellipser



Messevegg



Bakvegg



Messestand



Interiør

Se alle produktene og de mange alternativene på [www.lasertrykk.no/messe](http://www.lasertrykk.no/messe).

## KUNDESERVICE I VERDENSKLASSE

Ta fatt i meg før du skal på messe neste gang. Jeg kan hjelpe med alt fra enkle rollup-systemer til komplette skreddersydde messestands.

Med vennlig hilsen  
Mia Røndrup

Mail: [mia@lasertrykk.no](mailto:mia@lasertrykk.no)  
Tlf. +47 22 23 70 70



**LaserTrykk™.no**

Martin Linges vei 25 • 1364 Fornebu • Tlf. +47 22 23 70 70 • [info@lasertrykk.no](mailto:info@lasertrykk.no)