



Suisse Caravan Salon 2023

Messe-Knigge (Messe-Regeln) für das professionelle Messteam

Das professionelle Messteam als wichtiger Faktor für den gelungenen Messeauftritt

Hier einige Tipps - als Messeleitfaden - für das aufmerksame und besucherorientierte Standpersonal:

Feste Messeregeln

- Fit, ausgeruht und pünktlich am Stand erscheinen
- Gepflegtes Äusseres, frischer Atem (kauen Sie aber keinen Kaugummi)
- Achten Sie auf angemessene Kleidung. Tragen Sie bequemes aber angemessenes Schuhwerk
- Das Namensschild ist gut sichtbar auf der rechten Seite zu tragen
- Hände offen und oberhalb der Gürtellinie halten (Hände nicht in die Hosentaschen stecken)
- Genügend Visitenkarten auf sich tragen
- **In allen öffentlichen Bereichen des Messestandes gilt absolutes Handy Verbot! Das Handy wird nur im Aufenthaltsraum oder im Lager benutzt.**
- Info-/Empfangstheke ist keine Bar
- **Abmelden gemäss Briefing bei Abwesenheit vom Stand (gilt für Kurzpausen oder Pausen)**
- Ein Lächeln bringt im Verkauf Sympathien und sei freundlich, der Kunde bezahlt unsere Gehälter

Was zeichnet ein professionelles und aktives Messteam aus?

- Optimaler Kompetenz-Mix: 50% verkäuferische, 50% fachliche Kompetenz
- Im Vorfeld Kunden persönlich einladen - auch nicht kaufende Kunden. Wenn keiner kommt, wird's langweilig
- Persönliche Hauptziele setzen und systematisch erreichen
- Produkt-/Dienstleistungsstärken kennen, die sich vom Wettbewerb abheben
- Augen auf für neue Interessenten und Kunden
- In jedem Gespräch die wesentliche Messebotschaft vermitteln
- Unaufdringlich ins Gespräch kommen. Begrüssung mit deinem «Grüezi/Guten Tag», nicht «kann ich Ihnen helfen»
- Achtung Zeitdiebe! Kein Gespräch länger als 5 - 10 Minuten (ist nicht Ziel der Messe, lieber Besuch vereinbaren)

Messefehler vermeiden

- **Nicht mit mehreren Kollegen längere Zeit auf dem Stand zusammenstehen und sich unterhalten! Das schreckt Besucher ab, da sie denken, zu stören.**
- Sich immer positiv und aufmerksam auf dem Stand präsentieren. (Nicht mit Laptop, Handy, Zeitung, etc. beschäftigen.)
- Kunden/Besucher nicht ignorieren oder warten lassen

Messenachbearbeitung

- Ressourcen schaffen
- Kontakte mit höchster Priorität zuerst bearbeiten
- Jeden Tag CRM-Leads nachtelefonieren. Nicht alles auf einmal machen wollen. Führt oft dazu, dass "heisse" Kontakte zu lange liegen bleiben und „kalt“ werden

Auf einen erfolgreichen Suisse Caravan Salon 2023!