

WHITEPAPER

# IHR STEP-BY-STEP LEITFADEN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN MESSEAUFTRIFF

WIR RÜCKEN MESSESTÄNDE INS RICHTIGE LICHT.



„DIE PLANUNG EINES ERFOLGREICHEN MESSEAUFTRITTS  
ERFORDERT EINE SORGFÄLTIGE VORBEREITUNG UND KOORDINATION  
VERSCHIEDENER ASPEKTE. IN DIESEM LEITFADEN FINDEN SIE  
SCHRITTE UND ÜBERLEGUNGEN, DIE HELFEN,  
IHREN MESSEAUFTRITT EFFEKTIV ZU PLANEN.“

# STEP-BY-STEP





## STEP 1 | ZIELSETZUNG UND STRATEGIE

### Definition der Ziele

Definieren Sie, was Sie mit Ihrem Messeauftritt erreichen möchten und formulieren Sie konkrete, messbare Ziele.

- **Marketingziele**  
Beispiele: Bekanntheit der Marke steigern oder Einführung von neuen Produkten/Dienstleistungen  
Messbarkeit: Wie viele Produktpräsentationen möchten Sie durchführen?
- **Vertriebsziele**  
Beispiele: Generierung von Leads oder Verkaufsabschlüsse  
Messbarkeit: Wie viele Leads möchten Sie erreichen? Welchen Umsatz möchten Sie erreichen?
- **Netzwerkziele**  
Beispiele: Pflege von Beziehungen zu bestehenden Kunden oder Knüpfung von neuen Geschäftskontakten  
Messbarkeit: Wie viele Bestandskunden sollen auf die Messe kommen?

### Bestimmung der Zielgruppe

Bestimmen Sie, wen Sie mit Ihrem Messeauftritt erreichen möchten.

- **Demografische Merkmale**  
Beispiele: Alter, Geschlecht, Jobtitel, Interessen
- **Bedürfnisse & Erwartungen**  
Beispiele: Was sucht die Zielgruppe auf der Messe oder welche Lösungen möchte sie gelöst haben?

### Wettbewerbsanalyse

Analysieren Sie Ihren Wettbewerb und den Markt.

- **Markttrends**  
Welche Trends gibt es in Ihrer Branche?
- **Wettbewerb**  
Wer sind Ihre Hauptkonkurrenten? Auf welchen Messen sind sie vertreten und wie treten Sie dort auf?





## STEP 2 | AUSWAHL DER PASSENDEN MESSE

### Recherche

Identifizieren Sie Messen, die für Ihre Branche und Zielgruppe relevant sind.

### Teilnahmebedingungen

Prüfen Sie die Teilnahmebedingungen, Kosten für Standmiete, technische Ausstattung und zusätzliche Dienstleistungen.

### Standort

Wählen Sie einen Standort auf der Messe aus, der gut besucht ist und für Ihre Produkte oder Dienstleistungen geeignet ist und versuchen Sie diesen Platz zu bekommen.



## STEP 3 | BUDGET- & RESSOURCENPLANUNG

### Budgetplanung

Legen Sie ein Budget fest, das alle Kosten des Messeauftritts umfasst.

- **Gesamtkosten**

Beispiele: Standmiete, Standbau, Technik, Personal, Marketingkosten, Reise- und Übernachtungskosten, Freikarten für Kunden oder Geschäftspartner, Dauerparkausweise, Catering, Getränke, ...

### Ressourcenplanung

Verteilen Sie das Budget auf die verschiedenen Bereiche Ihres Messeauftritts entsprechend ihrer Priorität und Wichtigkeit für Ihre Ziele.





## STEP 4 | STANDKONZEPT & -AUSSTATTUNG

### Standkonzept

Entwickeln Sie ein Standkonzept, das Ihre Marke widerspiegelt und die Besucher anspricht.

- **Layout**  
Planen Sie den Stand so, dass er Besucherströme lenkt und eine effektive Nutzung der zur Verfügung stehenden Fläche ermöglicht.
- **Design**  
Gestalten Sie Ihren Messestand in einem offenen und einladenden Design mit klaren Wegen und ausreichend Platz für Besucher. Achten Sie auf ein modulares Design, so sind Sie flexibel für verschiedene Messen und Anpassungen.
- **Branding**  
Übertragen Sie Ihr Corporate Design auf den Messestand. Nutzen Sie Ihre Firmenfarben, Ihr Logo und Ihr Slogan zur Wiedererkennung.

### Standausstattung

Bieten Sie den Besuchern auf Ihrem Messestand eine angenehme Atmosphäre.

- **Möbel**  
Beispiele: Bequeme Sitzgelegenheiten, Tische, Theken, Küchenausstattung, Prospektständer...
- **Dekoration**  
Beispiele: Präsentationsflächen der Produkte, Vitrinen, Präsenter, Pflanzen, Branding-Material (Logo-blöcke), Teppiche, ...





## STEP 5 | TECHNISCHE INFRASTRUKTUR

Die erfolgreiche Umsetzung eines Messtechnik-Konzepts erfordert sorgfältige Planung, umfassende technische Ausstattung und professionelle Betreuung. Durch die Berücksichtigung folgender Aspekte können Sie sicherstellen, dass Ihr Messeauftritt sowohl technisch einwandfrei als auch beeindruckend und einladend für die Besucher ist.

### Audiotechnik

- **Mikrofone:** Auswahl zwischen drahtgebundenen und drahtlosen Mikrofonen je nach Bedarf.
- **Lautsprecher:** Installation von Lautsprechern für Durchsagen, Präsentationen und Hintergrundmusik.
- **Audiomixer:** Zur Zentralisierung der Steuerung von Audioquellen, dies ermöglicht einfache Anpassungen während der Messe.

### Beleuchtung

- **Grundbeleuchtung/Flächenbeleuchtung:** Gleichmäßige Ausleuchtung des gesamten Standes für eine einladende Atmosphäre.
- **Akzentbeleuchtung durch Spotlights:** Hervorhebung von Produkten und wichtigen Bereichen des Standes.
- **Dekorative Beleuchtung:** Nutzung von RGB-LEDs für stimmungsvolle Lichteffekte.

### Videotechnik

- **Flachbildschirme:** Für Produktdemonstrationen, Videos und Präsentationen.
- **Projektoren:** Für größere Leinwände und beeindruckende visuelle Darstellungen.
- **LED-Videowände:** Hervorragende Sichtbarkeit auch bei Tageslicht, flexibel in Größe und Form.
- **Touchscreens oder Tablets:** Für Produktinformationen, Kataloge und interaktive Inhalte.

### Netzwerktechnik

- **WLAN:** Ein stabiles und schnelles WLAN-Netzwerk ist unerlässlich, besonders für interaktive Stände.
- **LAN:** Kabelgebundene Verbindungen für höhere Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit.

### Technische Betreuung

- **Vor Ort:** Qualifiziertes technisches Personal für Aufbau, Betrieb und Problemlösung.
- **Schulung:** Schulung des Standpersonals im Umgang mit der Technik.





## STEP 6 | MARKETING & KOMMUNIKATION

### Marketingmaßnahmen vor der Messe

Kündigen Sie auf allen zur Verfügung stehenden Kanälen an, wo und wann Sie ausstellen.

- **Einladungen per Post oder E-Mail:** Versenden Sie Einladungen an bestehende und potenzielle Kunden. Bieten Sie konkrete Gesprächstermine an und gehen Sie mit wichtigen Kontakten schon vorab telefonisch in den Dialog. Der Einsatz von Messerabatten oder Gutscheinen eignen sich perfekt, um einen Anreiz zu schaffen.
- **Social Media:** Nutzen Sie Social-Media-Kanäle zur Ankündigung Ihrer Teilnahme und zur Schaffung von Vorfreude.
- **E-Mail-Signatur:** Erstellen Sie für Ihre Signatur eine Grafik mit den wichtigsten Informationen. Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt sollten die Signatur in ihre E-Mails einfügen.
- **Homepage:** Bewerben Sie Ihren Messeauftritt direkt auf der Startseite.
- **Pressearbeit:** Informieren Sie Fachpresse und relevante Medien über Ihre Messebeteiligung.
- **Messeveranstalter:** Tragen Sie sich in das Ausstellerverzeichnis mit allen relevanten Informationen rund um Ihr Unternehmen und Ihre Produkte/Dienstleistungen ein.

### Marketingmaßnahmen während der Messe

- **Live-Demos:** Zeigen Sie Ihre Produkte in Aktion und lassen Sie die Besucher selbst tätig werden.
- **Giveaways:** Verteilen Sie nützliche und attraktive Werbegeschenke.
- **Interaktive Elemente:** Nutzen Sie interaktive Spiele, um Besucher zu begeistern und verknüpfen Sie dies mit einem Gewinnspiel.
- **Vorträge:** Organisieren Sie regelmäßige Vorträge, Diskussionen oder Workshops zu verschiedenen Themen oder laden Sie Experten ein, um zusätzliche Attraktivität zu schaffen.
- **Kulinarik:** Verwöhnen Sie Ihre Messebesucher mit leckerem Kaffee, frisch gemixten Cocktails, kühlen Smoothies oder andere Kaltgetränke oder bieten Sie Fingerfood an.
- **Empfänge:** Organisieren Sie Abendempfänge oder Networking-Frühstücke.
- **Standparty:** Verwandeln Sie Ihren Messestand zur Partylocation und veranstalten Sie nach dem offiziellen Ende des Messtages eine Standparty. Versenden Sie hierfür vorab Einladungen an Ihre Bestandskunden und informieren Sie Interessenten während der Messe.





## STEP 7 | PERSONALPLANUNG & SCHULUNG

### Teamzusammenstellung

Stellen Sie ein Team zusammen, das den Messestand betreut, darunter Vertriebsmitarbeiter, Produktexperten, Marketingfachkräfte, Servicekräfte und technisches Personal. Legen Sie klare Verantwortlichkeiten fest.

### Schulung

Schulen Sie Ihr Team in Bezug auf Produktwissen, Messeziele, Kommunikationstechniken und den Umgang mit technischen Geräten und Herausforderungen.



## STEP 8 | DURCHFÜHRUNG DER MESSE

### Aufbau & Logistik

Koordinieren Sie den rechtzeitigen Aufbau des Messestands, um sicherzustellen, dass alles rechtzeitig fertig ist.

### Standbetreuung

Gewährleisten Sie eine professionelle und ansprechende Betreuung Ihres Standes während der gesamten Messe.

### Networking

Knüpfen Sie Kontakte mit Besuchern, anderen Ausstellern und potenziellen Partnern, um Ihre Netzwerkziele zu erreichen.

### Feedback & Motivation

Geben Sie Ihrem Standpersonal täglich ein Feedback vom Vortag. Was war gut, was könnte besser gemacht werden? Loben Sie Ihre Mitarbeiter, motivieren Sie sie und sorgen Sie für eine gute Stimmung am Stand.





## STEP 9 | NACHBEREITUNG UND ERFOLGSKONTROLLE

### Nachfassaktionen

- **Leads:** Erfassen und Kategorisieren Sie alle gesammelten Leads.
- **Kontaktaufnahme:** Nehmen Sie schnellstmöglich Kontakt zu den Leads nach der Messe telefonisch oder/und per E-Mail auf.

### Erfolgskontrolle

- **Zielerreichung:** Überprüfen Sie, ob Sie die festgelegten Ziele erreicht haben.
- **Feedback:** Holen Sie Feedback von Besuchern und Mitarbeitern zur Verbesserung zukünftiger Messen ein.

### Berichterstattung

- **Reporting:** Erstellen Sie einen Abschlussbericht, der die Erfolge, Herausforderungen und Verbesserungsmöglichkeiten dokumentiert.
- **Dankeschreiben:** Bedanken Sie sich bei den Mitarbeitern für ihren Einsatz und die Teilnahme an der Messe.

A man wearing a grey hoodie and a beige beanie is focused on working on a complex metal structure, possibly a piece of machinery or a stand. The background is a blurred industrial setting with various pipes and metal beams. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

„EIN ERFOLGREICHES MESSEKONZEPT ERFORDERT  
EINE DETAILLIERTE PLANUNG UND VORBEREITUNG.  
DURCH KLARE ZIELSETZUNGEN, EIN DURCHDACHTES STANDDESIGN,  
DEN EINSATZ MODERNER TECHNIK, EFFEKTIVE MARKETINGSTRATEGIEN  
UND EINE SORGFÄLTIGE NACHBEREITUNG KÖNNEN SIE  
IHRE MESSEZIELE ERREICHEN UND EINEN BLEIBENDEN EINDRUCK BEI  
IHREN BESUCHERN HINTERLASSEN.“

# KSG EVENTS: WAS ZEICHNET UNS AUS?

Wählen Sie uns als Partner für Messtechnik, um von unserem umfassenden Know-how und unserem Engagement für herausragende Messeauftritte zu profitieren.



## VERLÄSSLICHKEIT

Kundenzufriedenheit steht bei uns an erster Stelle. Durch Verlässlichkeit und Professionalität sichern wir den Erfolg Ihrer Veranstaltung.



## PROFESSIONELLES TEAM

Unser erfahrenes Team garantiert einen reibungslosen Ablauf und qualitativ hochwertige Veranstaltungsdienstleistungen.



## KUNDENZENTRIERTER ANSATZ

Wir legen großen Wert auf die Bedürfnisse und Visionen unserer Kunden. Unsere Dienstleistungen sind darauf ausgerichtet, Ihre Erwartungen zu übertreffen und Ihren Messeauftritt zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen.



## HOCHWERTIGES EQUIPMENT

Wir stellen modernes und zuverlässiges Technik-Equipment aus dem Veranstaltungsbereich bereit, um sicherzustellen, dass Ihr Messeauftritt technisch perfekt ausgestattet ist.



## FULL-SERVICE VERANSTALTUNGSTECHNIKANBIETER UND EVENTAGENTUR

Durch unsere doppelte Rolle als Veranstaltungstechnik-Dienstleister und Eventagentur kennen wir nicht nur die technischen Aspekte, sondern auch die organisatorischen und planerischen Herausforderungen. Das ermöglicht uns eine ganzheitliche Perspektive und effiziente Lösungsansätze.



## ERFAHRUNG & VIELSEITIGKEIT

Mit unseren Erfahrungen haben wir ein tiefes Verständnis für die vielfältigen Anforderungen verschiedener Veranstaltungen entwickelt. Wir sind in der Lage, Messeauftritte unterschiedlichster Art und Größe erfolgreich umzusetzen.

## SIE HABEN FRAGEN? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER!



**TELEFON**  
06721 - 949 21 90



**E-MAIL**  
INFO@KSG-EVENTS.DE



FACEBOOK



INSTAGRAM



LINKEDIN

