

FØR MESSEN

SÆT MÅL

Inden messestart skal I gøre op med jer selv, hvad I vil opnå med jeres deltagelse på messen. Messen indgår som en del af jeres marketing-mix og bidrager til den samlede marketingindsats, der kan lede til salg.

TIP! Klarlæg formålet med jeres messedeltagelse (branding, salg, kundepleje eller noget helt fjerde?) og sæt klare målsætninger.

SKAB RAMMEN

Koncept: I har gæstens fulde opmærksomhed, når de er på jeres stand, så udnyt standens fulde potentiale og giv gæsten den bedste oplevelse af jeres forretning og produkt.

Aktiviteter: Planlæg aktiviteter, der kan tiltrække gæster. Det kan være alt lige fra konkurrencer, foredrag, produkt-demonstrationer, give-aways og meget, meget mere.

Budskab: Gæsterne på messen skal lynhurtigt kunne afkode jeres budskaber på afstand og få lyst til at besøge jer.

TIP! Indret standen i forskellige zoner, der følger kunde-rejsen – lige fra velkomst og produkt demonstration til opsamling af leads.

TIP! Gør op med jer selv, om I vil have kvalitet eller kvantitet og planlæg jeres aktiviteter derefter.

TIP! Test jeres budskab inden messen. Få en tredjepart til at kigge på standen i få sekunder og fortælle jer, hvad han/hun husker. På den måde kan I få et indblik i, om standen sender de rigtige budskaber og skaber interesse set fra kundens øjne.

RÅB DET TIL VERDEN

Fortæl jeres kunder og samarbejdspartnere, at de kan møde jer på messen – vi hjælper selvfølgelig, men en invitation fra jer virker bare bedre.

TIP! Skab interesse for jeres stand inden messen via jeres sociale medier, web, nyhedsbrev, og annoncering. Skab eventuelt de første potentielle leads via en direct mail-kampagne, hvor I inviterer og aftaler møder på messen allerede inden messestart.

UNDER MESSEN

SEND FØRSTEHOLDET

Personalet på standen er altafgørende, så sørg for at I stiller med det helt rigtige hold, hvor hver enkelt har en bestemt rolle under messen.

TIP! Inddel jeres medarbejdere i tre roller alt efter ekspertise: 'Indfangeren', 'plejeren' og 'lukkeren', så sælgeren kan gøre sit job, mens specialisten gør sit. Overvej også, om de enkelte roller skal have individuel dress-code.

AGÉR VÆRT

Det er jer, der har inviteret messegæsterne indenfor på standen – det er derfor også jer, der er vært.

TIP! Vær proaktiv, imødekommende og mød alle med et smil. Brug tiden på gæsten, put mobiltelefonen i lommen og hold pausen et andet sted.

BEVAR OVERBLIKKET

Der er ikke noget værre end at komme hjem og mangle informationer på sine leads.

TIP! Lav et nemt system, således at I hurtigt kan notere oplysningerne på jeres leads og tilføj også en eller to ting, I har talt om. Derved er det nemt at spore sig ind på samtalen i telefonen efterfølgende.

EFTER MESSEN

FØLG OP

Lad ikke jeres varme leads blive kolde. Brug den huske-regel, at hvis der ikke er blevet fulgt op indenfor en uge, har messegæsten glemt det.

TIP! Forlæng messen med ekstra dage, så der på forhånd er sat tid af til hurtigt at kunne følge op på de leads, I har fået på messen.

EVALUÉR

Evaluer internt og skriv jeres erfaringer ned, således at I kan optimere på jeres messedeltagelse til næste gang.

TIP! Når I alligevel følger op på jeres leads, så spørg ind til deres oplevelse af jeres deltagelse på messen. Derved får I konkrete inputs fra kundensiden at arbejde videre med.

DEADLINES

- 3. JULI**
Udstillerkataloget offentliggøres for de besøgende
- 7. AUGUST**
Indsende tekniske bestillinger, tilvalgsark og standtegning
- 7. AUGUST**
Giv besked om store og tunge udstillingsgenstande
- 2. SEPTEMBER**
Tilmelde dig og dine kolleger til branchefesten – og få en hyggelig og festlig aften i Cirkusbygningens magiske rammer
- 9. SEPTEMBER**
Bestil forplejning til standpersonalet
- 17. SEPTEMBER**
Tilmeld jer til den officielle åbning på DiaLabXpo
- 23. SEPTEMBER**
Modtagelse af gods
- 23. SEPTEMBER**
Åben for opbygning kl. 07.00 – 22.00
- 24. SEPTEMBER**
Officiel åbning af DiaLabXpo
- 24.-26. SEPTEMBER**
DiaLabXpo er åben for besøgende kl. 09.00 – 16.00
- 25. SEPTEMBER**
Branchefest i Cirkusbygningen
- 26. SEPTEMBER**
Nedbrydning påbegyndes fra kl. 16.00 – 23.00
- 27. SEPTEMBER**
Nedbrydning kl. 07.00 – 10.00