



Die Mischung macht's!

Erfolgreich kommunizieren in schwierigen Zeiten

Im Marketingmix eines erfolgreichen Unternehmens spielen Messen eine wichtige Rolle. Moderne Kommunikationskonzepte sorgen für effektive Kundenkontakte auf diesen ‚Marktplätzen‘.

In wirtschaftlich schweren Zeiten stehen gerade bei mittelständischen Unternehmen die Marketing- und Vertriebskosten auf dem Prüfstand. Dabei zeigt sich oft, dass Messen einen beträchtlichen Kostenfaktor darstellen. Denn neben dem Preis für die Standfläche fallen noch Ausgaben für Standbau, Logistik, Marketingaktionen und das Messepersonal an. Diese zusätzlichen Aufwendungen machen bis zu 2/3 des Gesamtbudgets aus. Setzt der Controller dann den messbaren Nutzwert ins Verhältnis zu den Kosten, so fällt die Bilanz häufig negativ aus. Denn bei vielen Messeauftritten steht das Unternehmensimage im Vordergrund, anstelle von Geschäftskontakt oder Produktverkauf.

Es wäre jedoch ein Fehler, aus diesen Gründen die Kostenschere bei Messeauftritten anzusetzen, denn Messen sind ein

einzigartiges Marketinginstrument, mit dem ein Unternehmen alle fünf Sinne des Kunden gleichzeitig ansprechen kann.

Allerdings bringt ein imagelastiger Auftritt noch keinen Return on Investment. Unternehmen sollten deshalb die Ausrichtung ihrer gesamten Unternehmenskommunikation überdenken. Dann wird auch schnell klar, dass Messen mehr können als nur repräsentieren: Die richtige Kombination von Messen, Print und Onlinemedien bietet einem Unternehmen die Möglichkeit, seine Produktbotschaft umfassen zu kommunizieren und damit auch für Umsätze zu sorgen. Wird die Messebotschaft mit den Werbemaßnahmen in Print- und Online-Medien abgestimmt, so lässt sich eine nachhaltige Informationswirkung beim Kunden erreichen. Mithilfe einer langfristigen, nachhaltigen Kommunikationsstrategie können wahre ‚Informationswellen‘ generiert werden, die den Kunden schrittweise bis zur Investitionsentscheidung begleiten und dann in konkreten Verkaufsgesprächen auf der Messe gipfeln.

Der Messeveranstalter easyfairs hat ein innovatives Konzept entwickelt, das diesen Grundsätzen verpflichtet ist. Die

Messen dauern nur zwei Tage und bieten dem Fachbesucher in der Tradition der ‚Messe als Marktplatz‘ schnell und einfach einen kompakten Produktüberblick und direkten Kontakt zum Anbieter ohne lange Anreise und hohe Investitionen.

In enger Zusammenarbeit mit Medienpartnern wie dem Fachmagazin ‚Instandhaltung‘ werden dem Aussteller im Umfeld der Veranstaltung noch zahlreiche, ergänzende Kommunikationsmöglichkeiten geboten. Neben dem Messe-

Ein vom Veranstalter generierter Medien-Mix sorgt für Synergien

fürer, der eine genau zielgruppenorientierte Werbemöglichkeit bietet, eröffnet insbesondere der Onlinebereich viele Optionen, um potenzielle Kunden mit einer klaren Produktbotschaft zu erreichen. Denn jede Messe wirbt bereits Monate im voraus auf verschiedenen Kanälen wie Webseiten, Portalen und Newslettern. Nutzen auch die Aussteller diese Instrumente, schwimmen sie sozusagen im Kielwasser des Veranstalters und profitieren somit von den Synergieeffekten. Auch für die Pressearbeit kön-

Marktplatz Messe:
Hier kann der Kunde direkt angesprochen werde, nicht nur am Stand, sondern auch in Foren oder Diskussionsrunden.

easyfairs

Konzept und Termine

easyFairs hat seinen Hauptsitz in Brüssel, Niederlassungen in ganz Europa und veranstaltet zeit- und kosteneffektive Informationsveranstaltungen.

Entscheidet sich ein Unternehmen auf einer easyFairs Veranstaltung auszustellen, dann erhält es ein All-inklusive-Paket zu einem günstigen Preis ab 3 450 EUR für das 12 m² Ausstellungsfläche. Darin enthalten sind der komplette Standbau mit Möbeln, Beleuchtung und Stromanschluss. Außer diesen Aufwendungen kommen keine weiteren versteckten Nebenkosten wie Marketingpauschalen oder Anmeldegebühren auf den Aussteller zu. Es bleibt somit noch

genügend Budget, begleitende Werbemaßnahmen durchzuführen und so das Ergebnis der Messe zu optimieren.

Die nächsten easyfairs-Messetermine in D-A-CH sind:

- Maintenance, 03.-04.02., Lyon
- Maintenance Schweiz, 10.-11.02., Zürich
- Instandhaltung, 24.-25.02., Dortmund
- Fertigung und Instandhaltung Austria, 23.-24. 6., Wels

easyFairs Deutschland,

Tel. : 089 127 165 200,

Mail: gunnar.kuechler@easyfairs.com,

www.easyfairs.com

zahl an kostenlosen Gasttickets zum Versand an potenzielle Kunden/Besucher. Insbesondere Unternehmen, die erstmals auf Messen ausstellen, wissen diesen Rund-um-Service sehr zu schätzen – denn so werden sie bei ihrem Auftritt nicht allein gelassen.

Nicht zu unterschätzen ist auch, dass klar fokussierte Fachmessen einen starken Netzwerkeffekt bieten. Denn hier treffen sich auf kleinstem Raum in kurzer Zeit viele Anwender, deren Interessen weitgehend überein stimmen. Bringen sich die Unternehmen dann durch Zusammenarbeit mit den Partnerverbänden und Multiplikatoren inhaltlich in dieses Netzwerk ein – etwa durch Vorträge zu aktuellen Themen – dann profitieren sie auch von den so genannten viralen Effekten: Die Produktbotschaft wird wie ein biologisches Virus unterhalb der Bewusstseinschwelle übertragen.

Aus diesen Gründen sind auch in Instandhaltungsveranstaltungen von easyFairs in D-A-CH stets die deutschsprachigen Instandhaltungsverbände – etwa über Vortragsprogramme – integriert. D generiert dann zusätzlich noch ein grenzübergreifenden Erfahrungsaustausch und sorgt für Multiplikationseffekte. Mithilfe des europaweiten Netzwerks von easyFairs Instandhaltungsmaßnahmen lässt sich zudem auch noch das Exportgeschäft ankurbeln.

easyFairs Veranstaltungen sind deshalb keine Messen im traditionellen Sinne. Sie bieten vielmehr ein neues, wirtschaftliches Tool, das hilft, Käufer und Anbieter zusammen zu bringen, um einfach Geschäfte zu machen. In Kombination mit den geeigneten Werbemaßnahmen lässt sich so ein hocheffizientes Verkaufsinstrument schmieden.

Gunnar Küchle

nen Messeschwerpunkte und die Vorbereitungen effizient genutzt werden. Deshalb schadet es zum Beispiel nie, auch die – meist kostenlosen – PR-Services des Veranstalters zu nutzen und frühzeitig entsprechende Presse-Informationen an ihn weiterzuleiten. easyFairs unterstützt die Aussteller auch intensiv beim Besuchermarketing im Vorfeld der Messe. So erhält beispielsweise jeder Aussteller eine unbegrenzte An-

Weitzmann Software GmbH
74072 Heilbronn

Branche:
Software

Unternehmensdaten:



WartMan®

für die Instandhaltung /
Wartung und Reparatur
– branchen-unabhängig –

GossMan®

Komplettsystem
für die Giesserei

Geschäftsführer: Maria Schneider
Gründungsjaar: 1985

Ansprechpartner Vertrieb/Verkauf:
Maria Schneider

Adresse:

Weitzmann Software GmbH
Herbststraße 5
74072 Heilbronn
Tel.: +49 (0) 7131-67 99 05
Fax: +49 (0) 7131-67 99 07
eMail: info@weitzmann.de
Internet: www.weitzmann.de

Wettbewerbsvorteile:

Viel Leistung zum fairen Preis!
Praxisnahe, benutzerfreundliche
Software – sofort einsetzbar!

Einsatzgebiete:

Industrie / produzierende Betriebe /
Behörden / weltweit.