

## **Messenacharbeit**

Der Messeerfolg hängt nicht von der Messe selbst ab, sondern auch von der Nachbearbeitungsphase.

Ziel der Messenacharbeit ist es, sowohl Verkaufsabschlüsse zu erzielen, indem die Kontakte, die auf der Messe geknüpft wurden, weiterverfolgt werden als auch Erkenntnisse zu gewinnen, wie die nächste Messe verbessert werden kann. Wichtig ist insbesondere, Anfragen und Anliegen von Messebesuchern schnell und problemlos zu bearbeiten. Mit einer schnellen Reaktion überraschen Sie den Messebesucher positiv und sichern sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz.

Zudem ist die Messenachbearbeitung Grundvoraussetzung für die spätere Messeerfolgskontrolle. Dementsprechend sollte die Nachbearbeitung auch auf keinen Fall vernachlässigt werden.

Damit Ihre Messenacharbeit ein voller Erfolg wird, sollten Sie bereits vor der Messebeteiligung festlegen, wer welche Aufgaben im Zuge der Messenacharbeit wann übernimmt.

## **Prozess der Messenacharbeit**

### **Im Vorfeld der Messe**

1. Festlegung eines Zeitplanes und der verantwortlichen Personen
2. Produktion von Werbemitteln, die nach der Messe eingesetzt werden

### **Während der Messe**

3. Knüpfen von Kontakten und Kontaktpflege
4. Erstellung der Messeberichte

### **Nach der Messe**

5. Analyse und Bewertung der Messeberichte und Kontakte
6. Je nach Dringlichkeit und Wichtigkeit der Kontakte, Versenden von Informationsmaterial oder sofortige Terminvereinbarung
7. Telefonische Nachfaßaktion
8. Vereinbarung eines Termins mit dem Außendienst
9. Verkaufsabschluß