

DER MESSESTAND - GESTALTUNGSSCHWERPUNKTE

Kaum ein anderes Veranstaltungsformat erfordert so viel Planung, wie ein Messeauftritt. Das gilt für große Konzerne genauso wie für kleine und mittelständische Unternehmen. Denn nirgendwo sonst trifft man derartig geballt auf Zielgruppe und direkten Wettbewerb.

Umso wichtiger ist es, den Messestand präzise zu planen und so wenig wie möglich dem Zufall zu überlassen. Welche Produkte oder Dienstleistungen möchten Sie präsentieren und welche Zielgruppen möchten Sie ansprechen. Genau darauf sollten Sie Ihren Messestand ausrichten.



1. STANDDESIGN UND ZIELGRUPPE:

Bei der Gestaltung Ihres Messestandes sind Ihnen kaum Grenzen gesetzt. Sie werden lediglich durch die Größe des Ausstellungsplatzes und Ihr Budget eingeschränkt. Treffen Sie die richtigen Entscheidungen für die Auswahl der Möbel und denken Sie an Kaffeemaschine und Kühlschrank. Berücksichtigen Sie die Lichtverhältnisse vor Ort und sorgen Sie für eine optimale Ausleuchtung des Messestandes. Entscheiden Sie sich frühzeitig, ob Sie den Messestand mieten oder kaufen möchten. Bei uns finden Sie professionelle Ansprechpartner für diese entscheidenden Fragen.



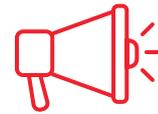
2. PRODUKTE UND SERVICES:

Ein ebenso wichtiges Thema ist die Frage nach den Exponaten. Was möchten Sie präsentieren und welche Ihrer Produkte oder Dienstleistungen treffen das Anforderungsprofil des Messepublikums am besten? Angesichts des begrenzten Platzes auf dem Messestand sollten Sie im Vorfeld eine Auswahl zusammenstellen, die Ihr Angebotsportfolio repräsentiert.



3. NEUENTWICKLUNGEN:

Reservieren Sie einen Teilbereich auf dem Messestand für neue Produkte und Dienstleistungen aus Ihrem Haus. Neuigkeiten stehen gerade auf Messen im Mittelpunkt des Interesses.



4. AKTIONEN:

Aktionen auf dem Messestand wie Produktvorführungen, Promotion oder künstlerische Darbietungen sorgen für Aufmerksamkeit und viel Betrieb auf dem Messestand.