



## ■ Erfolgreiche Messebeteiligung

- Lernen Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Messebeteiligung kennen
- Eliminieren Sie die klassischen Fehler der Messebeteiligung
- Entdecken Sie die oft ungenutzten Potenziale der Messebeteiligung

St. Gallen, 10. Februar 2010

Basel, 25. Juni 2010

Zürich, 22. September 2010

Bern, 23. November 2010

### Kooperationspartner



Vereinigung Messen Schweiz VMS  
Association Foires Suisses AFS  
Associazione Fiere Svizzere AFS  
Association of Swiss Fairs ASF



VERBAND DER INDUSTRIE-, HANDELS- UND DIENST-  
LEISTUNGSFIRMEN IN BASEL-STADT UND BASELSTADT

# Die Messe – Marketing live und Königsdisziplin des Marketing!

Neueste Studien belegen es: Die Messe ist eines der hochwirksamsten und meistgenutzten Instrumente des Marketing. Aber in der Messebeteiligung liegen oft viele Potenziale brach, die zu wenig bekannt sind und entsprechend nicht genutzt werden. Die Messe ist ein Multifunktionsinstrument des Marketing, mit dem sich eine Vielzahl von verschiedenen Zielen verfolgen und erreichen lassen. Und dabei lässt sich der Erfolg der Messebeteiligung in einem Kosten-Nutzen-Check berechnen – aber auch die verpassten Chancen lassen sich quantifizieren! Schöpfen Sie inskünftig das ganze Potenzial Ihrer Messebeteiligung aus!

## Seminarinhalt

Sie erfahren und erarbeiten in diesem Seminar:

- wie Sie eine erfolgreiche Messebeteiligung sicherstellen können;
- welche sechs kritischen Erfolgsfaktoren erfüllt sein müssen, damit sich für Sie die Messebeteiligung rechnet – oder umgekehrt, welche klassischen Fehler selbst von «alten Messeprofis» gemacht werden und wie Sie diese vermeiden können;
- wie Sie Besucher an Ihren Messestand bringen;
- welche fatalen Fehler bei der Standgestaltung gemacht werden;
- wie Sie sich von Ihrem Wettbewerb positiv abheben;
- wie die Standcrew zum Garant für den Erfolg und nicht Ursache des Flops wird;
- wie Sie den direkten Messenutzen berechnen können.

Die Messebeteiligung ist zu kostenintensiv, als dass man diese nur suboptimal planen sollte!

## Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Sachbearbeitende der Unternehmensbereiche Marketing und Vertrieb sowie an Kader, die entsprechende interne Anträge beurteilen und die Budgets freigeben müssen. Angesprochen sind Personen, die sich mit der Konzeption, der Planung und Durchführung von Messeauftritten befassen.

Das Seminar wird branchenübergreifend gestaltet und bietet dem Teilnehmenden eine sehr praxisorientierte Hilfe für die effiziente Planung, Vorbereitung, Durchführung und Nachbearbeitung von (Fach-)Messen und Ausstellungen.

## Referent / Moderator:

**Bruno Lurati**

Inhaber der BLu-consult

Exhibition und Event Consultant, 6373 Ennetbürgen

Durch seinen beruflichen Werdegang bis hin zum CEO internationaler Vertriebsgesellschaften und später als Generaldirektor des internationalen Messeplatzes Genf und des Genfer Automobilsalons verfügt Bruno Lurati über eine ausgedehnte Management- und Führungserfahrung. Er kennt das Messebusiness aus den vier klassischen Rollen des professionellen Besuchers, des Ausstellers, des Messeorganisations und des Messeplatzes. Damit kennt er auch die Schwachstellen und die oft ungenutzten Erfolgspotenziale der Messebeteiligung. Auf Mandatsbasis betreut er die Geschäftsführung der Vereinigung Messen Schweiz.

# Programm

## 08.30 **Vorstellung und Erwartung der Teilnehmenden**

### **Die Messe kann nur dann den vollen Nutzen entfalten, wenn sie integrierter Teil Ihrer Marketingplanung ist**

- Grundsätzliche Voraussetzungen für die maximale Ausschöpfung des Nutzenpotenzials einer Messebeteiligung
- die Messe im Marketingmix
- der Planungsablauf der Messebeteiligung und die klassischen Fehler dazu

## 10.15 **Kaffeepause**

## 10.30 **Die sechs kritischen Erfolgsfaktoren der Messebeteiligung**

1. Kennen Sie alle an einer Messe erreichbaren Ziele?  
Ziele, die Sie sich nicht gesetzt haben, werden Sie nicht erreichen!
2. Einladungsmanagement und Besucherkommunikation:
  - Wie bringe ich den Messebesucher an meinen Stand?
  - Wie und wo informiert sich der Messebesucher? Was heisst das für Sie?

## 12.00 **Gemeinsames Mittagessen**

3. Messestand und nonverbale Kommunikation:
  - Welches sind die wesentlichen Elemente der Standgestaltung?
  - Wo liegen die klassischen Fehler? Wie können Sie vermieden werden?
  - Wie schaffen Sie Memorisierungswirkung? Wie schaffen Sie Interesse für Ihren Messestand und damit für Ihr Leistungsangebot?
4. Exponat und Botschaft
  - DER Kernpunkt – hier werden viele (und folgenschwere) Fehler begangen!  
An vielen praktischen Beispielen lernen Sie diese zu vermeiden!

## 15.00 **Kaffeepause**

5. Das Standpersonal, Garant für den Erfolg oder Ursache des Flops?
  - Welche Voraussetzungen sind für den Erfolg entscheidend?
  - Welches sind die erprobten Erfolgsrezepte?
  - Wie setzt sich die erfolgreiche Standcrew zusammen? Wie wird Sie geführt?
  - Welches sind die häufigsten Fehler?
6. Die Nachbearbeitung der Messe – Sicherung des Messeerfolges

### **Messebudget / Kosten- und Nutzenanalyse**

- Der Messeerfolg ist messbar; der Misserfolg auch!
- Methoden zur Budgetierung und der Messung des Messeerfolges

## 17.00 **Überprüfung Ihrer Erwartungen mit dem Resultat des Seminars Ende des Seminars**

# Informationen für die Teilnehmenden

<b>Datum</b>	10. Februar 2010, 8.30 bis 17.00 Uhr, St. Gallen 25. Juni 2010, 8.30 bis 17.00 Uhr, Basel 22. September 2010, 8.30 bis 17.00 Uhr, Zürich 23. November 2010, 8.30 bis 17.00 Uhr, Bern
<b>Ort</b>	Hotel Metropol, Bahnhofplatz 3, 9001 St. Gallen UBS AG - Ausbildungs- und Konferenzzentrum, Viaduktstrasse 33, 4051 Basel Osec, Stampfenbachstrasse 85, 8021 Zürich SIU, Falkenplatz 1, 3001 Bern
<b>Veranstalter/Auskunft</b>	School for International Business, Rolf Lüthi Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich, Tel. 043 243 75 32 www.eiab.ch, mail@eiab.ch
<b>Kooperationspartner</b>	Handelskammer beider Basel HKBB, Osec, Vereinigung Messen Schweiz VMS, Zürcher Handelskammer
<b>Kosten</b>	Mitglieder Kooperationspartner CHF 820.- Nichtmitglieder CHF 960.- Der Preis versteht sich inkl. Dokumentation, Mittagessen und Pausenerfrischung
<b>Seminarpartner</b>	

## Anmeldetalon

**einsenden, faxen oder online**

per Post: School for International Business, Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich  
per E-Mail: mail@eiab.ch oder per Fax: 043 243 75 31  
online: www.eiab.ch (Rubrik Seminare 2010)

## Seminar

### Erfolgreiche Messebeteiligung

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> St. Gallen, 10. Februar 2010 | <input type="checkbox"/> Basel, 25. Juni 2010    |
| <input type="checkbox"/> Zürich, 22. September 2010   | <input type="checkbox"/> Bern, 23. November 2010 |

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Name / Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail / Telefon

\_\_\_\_\_  
Strasse / PLZ / Ort

\_\_\_\_\_  
Datum / Unterschrift

Mitglieder Kooperationspartner:

Osec  VMS  ZHK  HKBB

Bitte senden Sie mir das Halbjahresprogramm.