

Slik tar du av på messemarkedet

Råd & Tips
+ Sjekkliste

skilldisplay.no





Nøkkelen til suksess – en god messeplan

Et messe-arrangement er en fantastisk mulighet.

Forutsetningen er selvsagt at messe-publikumet matcher din målgruppe og at du har ressurser til å gjennomføre på en skikkelig måte.

Du kan bygge merkevare, etablere kontakt med fremtidige kunder, og presentere nye produkter. Messen gir deg også suveren anledning til å pleie eksisterende kunder. Mange benytter messen som dialog-punkt for å få direkte tilbakemeldinger på produkter og tjenester.

For å lykkes må du forberede deg skikkelig. Veien til suksess går gjennom solid planlegging og engasjement.

I denne folderen får du tips og råd om hva som bør gjøres, hvilke tiltak du kan vurdere, og ikke minst; når du bør gjøre aktivitetene.



...velg en prosjektleder

Dette er personen som holder i trådene, fordeler ansvar og sørger for at alle forberedelser blir gjort til riktig tid.

Prosjektlederen må også ha oversikt over hvilke aktivitet som skal gjøres for å sikre at messen blir en suksess. Hvilken deadlines gjelder og hvilke aktiviteter skal prioriteres før, under og etter messen. Med andre ord, hele spekteret fra å booke hotell til evaluering av messeaktiviteten når jobben er gjort.

Målgruppe og aktivitet før messe



Å markedsføre messen er en god idé.
Gi eksisterende kunder VIP innbydelse, og avtal møter
med nye kunder – dette gir gode resultater.
Samtidig er andre utstillere en mulighet;
Kan dere gjøre aktiviteter sammen?
Trenger de dine tjenester?

Grip mulighetene.

Styr mot suksess med SMART målsætting



S.M.A.R.T.

Vær krystallklar på hvorfor dere deltar på messen, og hvilke mål dere skal nå. Det er en rekke gode grunner til å delta på en messe, men uansett hvilket mål du har: Skriv dem ned som SMART mål.

Med andre ord skal målene være:

Spesifikke - Målbare - Attraktive - Relevante og Tidfestet

Hvilket budskap skal du formidle og hvordan skal det hele se ut?
Det vanlige er at man lager en vegg eller bakgrunn med budskap som matcher hensikten med messe-deltakelsen.
Hvis hensikten f.eks. er profil bygging, kan det være smart å begrense seg til logo og slogan.

Eksempler;

Apple – Think different

Skilt display – Skilt bedre, selg mer

McDonald's – «I'm lovin it»

Hvis hensikten er lansering av nytt produkt eller salg, kan det være smart å finne en god tekst som fanger kundens nysgjerrighet, og gir dem lyst til å besøke din stand.

Uansett er enkelthet det første steget mot suksess.

Ønsker du sekundær-aktivitet, kan du profilere dette på roll-up eller lignende. Aktiviteter kan være messe tilbud, tester, quiz og konkurranser. Her er mulighetene uendelige.

Først når budskap og aktivitet er etablert, er det tid for å sette fokus på format og design.

- finn riktig budskap





Skilt display tilbyr design og produksjon av messestand

Messe design

Hvilket uttrykk skal standen din ha?

Ønsker du et livlig og spennende design med spreke farger og spennende impulser, eller ønsker du et eksklusivt og sobert uttrykk hvor du formidler budskapet stilig og i klartekst. Mulighetene er mange.

Det viktigste er at firmaets profil ivaretaes, og at standen innbyr til besøk for akkurat dine kunder.

Tenk gjerne farger og bilder, og husk at bilder som skal benyttes må ha god kvalitet.

Basis elementer i messe stand er messevegg, messebord, sittegruppe og aktivitets-sone.

Skilt display selger modulbaserte messeløsninger som gjør det enkelt og rimelig å fremstå profesjonelt og skikkelig.

Løsningen bygges opp av enkle rør og brannsikret tekstil, som er lett å frakte og enkelt å sette opp.

Både messevegger, messebord og andre elementer tilpasses dine preferanser og ønsker.

Vi tilbyr hjelp fra A til Å med både design og produksjon, og vi gir deg et uforpliktende tilbud på pris og fremdrift.

Det kan være smart å beregne 4 uker fra start-planlegging til ferdig produkt.

Ta kontakt på post@skiltdisplay.no
for muligheter og pris.

...inspirasjon messeløsninger



– Få et GRATIS
beachflagg
ved kjøp av
rett pressevegg
i tekstil!

Rabattkode
«messeb»

skilt display.no

GRATIS

Areal og funksjon...



Hvor mye areal trenger du til standen?
Hvor ønsker du at standen fysisk skal være i lokalet?
Hvor skal dere prate med kunder,
og hvor gjør du av private klær og annet materiell
som ikke skal synes?

Husk utstyr

Husk trykksaker, penn og papir, og tenk igjennom
hvilke andre hjelpemidler som kan være grei å ha
for hånden.

Har du brosjyrestativ til brosjyrer?

Hvis du presenterer noe,
skjer det digitalt eller på papir?

Trenger du skjerm?

Hvordan ønsker du at første inntrykket skal være?

Bekledning

Noen velger å bruke egne klær, og andre velger firma bekledning. Uansett hvilken form som er riktig for deg, bør det være enkelt for kunden å se at du jobber på standen.

De fleste av oss har opplevd hvor pinlig det er å henvende oss til fremmede for hjelp, og så få vite at de også er kunder. For noen bransjer kan det være en god ide å bruke jobbantrekk på messen. Sørg i alle fall for at det er enkelt å identifisere at du jobber på standen.

De fleste dømmer på første inntrykk.

Vær nøye på hvordan du ønsker å fremstå.



Visittkort, brosjyrer og hjelpemidler

Har du husket å trykke opp visittkort og brosjyrer? Visittkort er som mini ambassadører for merkevaren din. Brosjyrer og visittkort gjør det enkelt og lettvint for potensielle kunder å huske deg og standen din.

Give-aways

Tenk også gjennom om det er hensiktsmessig med Give-aways. Penner, drops eller t-skjorter.. Solbriller til godværsdager eller paraply til høstdager. Det finnes tusenvis av muligheter. Tenk over om hva som er riktig for deg.

Skilt display tilbyr
stort utvalg av
reklameartikler og
give-aways. Sjekk
våre kataloger på
www.skildisplay.no

Hva trenger du av visittkort, brosjyrer & give-aways?



...Skiltdisplay leverer det du har behov for til messen



– Skiltdisplay designer gjerne en skreddersydd løsning i forhold til behov og budsjett!



pass minuttene så vil timene passe seg selv...

Det er ofte mer som skal gjøres enn det man umiddelbart tenker på. Legg en plan over aktiviteter, og fordel ansvar. Se sjekkliste neste side.

Vaktplan og ansvar
Hvem skal delta på messen,
og når skal de være tilstede?
Sørg for at alle stiller frisk
og uthvilt.

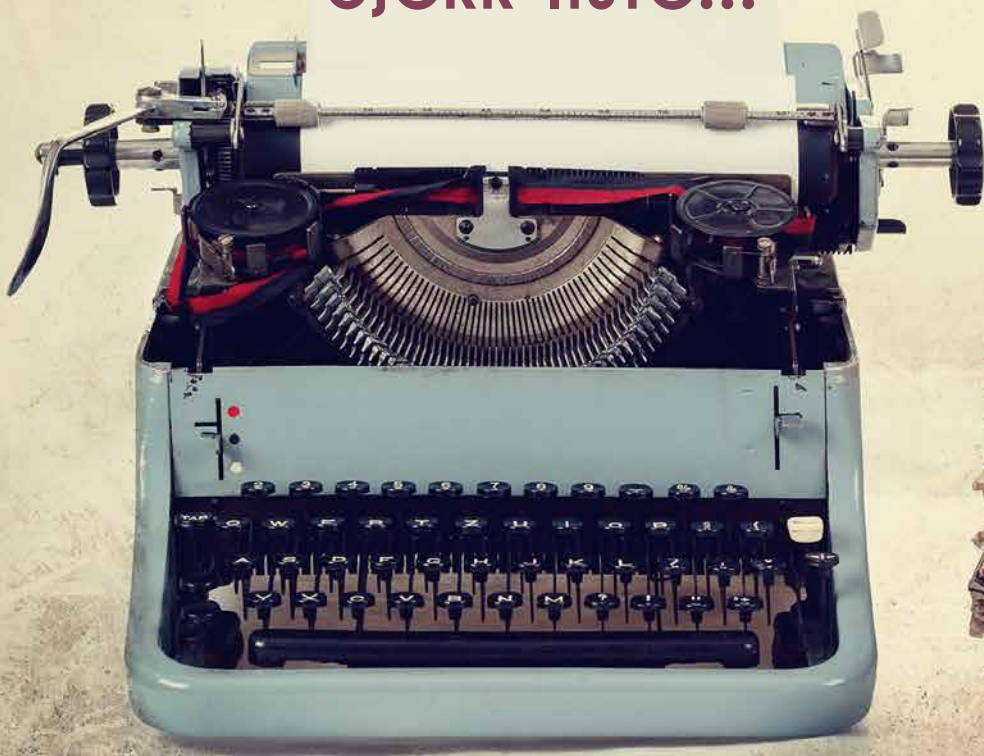
1. Velg prosjektleder:

Messe-deltagelse krever skikkelig forberedelser, og består av en rekke aktiviteter. Det er viktig å velge en leder som delegerer ansvar og holder oversikt over frister budsjett og aktivitet.

2. Lag budsjett:

Hvor mye penger skal du bruke på aktiviteten? Det å skaffe seg overblikk over hva som bør gjøres og hva det koster er superviktig. Uansett, skal du delta på messe må du gjøre det skikkelig. Ikke nødvendigvis dyrt, men skikkelig.

Sjekk liste...



3. Planlegging:

Sett klare mål.. F.eks. antall leads, antall salg eller møter du ønsker å oppnå. Lag en detaljert plan for aktiviteter, inkludert stand-design, materiell, ansatte som deltar, og presentasjoner.

4. Design og materiell:

Lag en profesjonell og attraktiv messe-stand som reflekterer bedriftens identitet og tiltrekker seg oppmerksomhet. Skilt display leverer messe-stand i tekstil som gjør det enkelt å fremstå profesjonelt. Vi leverer i tillegg roll-ups, banners, flagg, brosjyreholdere, give-aways, og bekledning.

5. Markedsføring:

Inviter eksisterende kunder og prospekt til messen. Husk å ha markedsføringsmateriell som brosjyrer, visittkort og presentasjoner tilgjengelig.

6. Skap aktivitet:

Det er ikke uten grunn, at det på noen stands yrer av folk, og andre er totalt stille.

Legg kreativitet og energi i å skape aktivitet som trekker folk.

Quiz, konkurranser, gratis kompetanse osv.

Husk å markedsføre aktiviteten.



7. Produktpresentasjon:

Forbered en overbevisende og engasjerende presentasjon av produktene eller tjenestene dine. Demonstrer produktene i bruk.

8. Opplæring av ansatte:

Sørg for at de ansatte som deltar på messen, er godt opplært. Tren dem på å kommunisere effektivt under de rammevilkår som er på en messe.

9. Kontakt med besøkende:

Vær aktiv og tilgjengelig på standen for å engasjere besøkende i samtaler. Still åpne spørsmål for å forstå besøkendes behov, og tilpass presentasjonen deretter.

10. Nettverk:

Utvid ditt profesjonelle nettverk ved å knytte kontakter også med andre deltakere. Delta i arrangementer, seminarer eller sosiale aktiviteter som tilbys under messen.

11. Evaluering:

Er du fornøyd? Mål resultater opp mot målsetting. Lag gjerne et evaluerings-skjema med poeng fra 1 til 10. Som Nelson Mandela klokt sa: «*I never loose, either I win or I learn*».

12. Oppfølging:

Etter messen kan du skape store resultater. Evaluer resultater mot målsetting. Følg opp besøkende og leads via e-post, telefonsamtaler eller møter. La messen være starten på langsiktige relasjoner.



På messen; 100% kundefokus

Sannhetens øyeblikk. Rammen er satt og messe-standen fungerer optimalt. Det er tid for 100% kundefokus. Hold en mini kick-off, og sørg for at motivasjonen er på topp. Alle tilstede vet hvilket ansvar de har. Den menneskelige faktor er nå helt avgjørende. HUSK! Skap god atmosfære og vær aktiv.

Trafikk skaper trafikk.

Det er uttallig måter å være aktiv på;
Demonstrer produktet. La kunder teste.
Lag en quiz, innby til konkurranse.
La kundene vinne noe gøyt eller nyttig.
Og ikke glem: promoter aktiviteten.



Shoot - ta masse bilder

Husk å ta bilder.
Bilder kan du bruke som reminder under
evaluering. De er også glimrende til
senere markedsføring.
Send mail til kunder og si takk for besøket.



Etter messen...

Oppsummer selve messen:

Nådde vi målene våre?

Hva var suksess?

Hva kan vi gjøre bedre?

Hva glemte vi?

Hva skal vi gjøre nå?

Hvem har ansvar for oppfølging?

Når skal aktivitet være gjennomført?

Virker det som om denne messen var riktig å satse på?

Fungerte budskap og messe-materiell som det skulle?

Bør vi endre på noe?

Hvem tar ansvar?

Tør å være 100% ærlig

Det finnes helt sikkert noe som kan gjøres bedre, men husk å feire suksesser, og skryte av gode prestasjoner...

Evaluer messen! Er dere fornøyd...



www.skiltdisplay.no

leverer design & messe-utstyr
til norske bedrifter.

Vi er spesielt stolt av våre løsninger
i tekstil som har flott design,
og samtidig er lette å frakte.

Ta kontakt med oss på e-post
post@skiltdisplay.no eller
tlf **942 38 000**

Vi ser frem til å høre fra deg!

...starten på nye muligheter

skiltdisplay.no

