

Ihre Messeteilnahme

Während der Messe steht der Kundenkontakt im Vordergrund. Mit bekannten Altkunden führen Sie Gespräche über vorangegangene Aufträge oder neue Planungen und vertiefen so das Vertrauensverhältnis. Auf Neukunden müssen Sie oft zugehen, Ihre Produkte und Dienstleistungen erklären und kommen so im Gespräch auf mögliche Aufträge. Wichtig ist, dass Sie in jedem Fall während oder nach jedem Gespräch einen Kundenkontaktbogen für den jeweiligen Messebesucher ausfüllen. So können Sie am Ende der Messe sicher nachvollziehen, mit wem Sie über welches Projekt gesprochen haben und welche Absprachen getroffen worden sind.

Notieren Sie sich auch bestimmte Eigenarten oder Merkmale des Kunden, so haben Sie ihn später beim Durchlesen des Kundenkontaktbogens schneller vor Augen. Nutzen Sie die Messe auch, um Kontakt zu anderen Ausstellern aufzunehmen. Oft gibt es die Möglichkeit im Rahmen einer Abendveranstaltung die Mitausstellern kennenzulernen. So könnten sich zum Beispiel Kooperationsmöglichkeiten ergeben. Entweder für die nächste Messe oder das reguläre Geschäft.