

TIPS

TIL DEG SOM SKAL PÅ MESSE



FØR MESSEN

BUDSJETT

TIPS 1 – Lag et budsjett

Lag en beregning av dine kostnader og forventet omsetning, slik at du har en klar forventning – og kanskje godkjenning – før du starter planleggingen.

PLANLEGG

TIPS 2 – Bestill i god tid

Messer er populære! Hvis du ønsker en god plassering, bør du være tidlig ute.

TIPS 3 – Bestill den beste plasseringen

Et godt tips er å plassere standen din i nærheten av kaffebarer og matsteder, der er det alltid mye trafikk.

TIPS 4 – Gå etter plassering, ikke størrelse

Den største standen er ikke nødvendigvis den beste (og definitivt ikke den billigste). Gå etter den standen du mener er best plassert.

MARKEDSFØRING

TIPS 5 – Fortell at du er på messen

Fortell på tvers av alle dine markedsføringskanaler, sosiale medier, i e-postsignatur osv, at du deltar på messen.

TIPS 6 – Send invitasjoner

Send en personlig hilsen pr. e-post og inviter dine største kunder og potensielle nye kunder.

TIPS 7 – Book messemøter

Følg opp med inviterte kunder og potensielle nye kunder, og prøv å få dem til å stikke innom for en uforpliktende kopp kaffe.

TIPS 8 – Lag en målsetning

Som budsjettet er viktig, er et forventet mål like viktig. Avtal før messen hvor mange leads dere forventer å få fra messen. Det skaper god intern konkurranse å foreslå et optimistisk, men realistisk tall +5 %.

UTFORMING AV STAND

**Spør oss
om hjelp!**

TIPS 9 – Bruk profil/brandmanual

Sørg for at besøkende på messen kan kjenne dere igjen, og vurder å bruke et gjennomgående fargetema f.eks. Her kommer Thure Trykk gjerne med forslag til utforming, bekledning, giveaways osv for å gi et godt helhetsinntrykk.

TIPS 10 – Undersøk reglene for utstillere

Få full kontroll på hvilke regler som gjelder. Er det for eksempel tillatt å kle materialer på bakveggene – finnes det i det hele tatt bakvegger? Hva følger med i pakken du har bestilt?

TIPS 11 – Ha kontroll på visittkort

Visittkortet er viktig – veldig viktig. Sørg for å ha nok til alle deltakerne på standen deres.

TIPS 12 – Presenter bedriften din i brosjyrer

Brosjyrer som folder og hefter koster ikke mye. Sørg for å ha materiale klart, som brosjyrer, flyers eller produktkataloger, som du kan dele ut sammen med visittkortet ditt. Thure Trykk hjelper deg med å lage disse om du ikke har filer selv.

TIPS 13 – Skap oppmerksomhet!

Tenk på å bruke mer levende trykksaker som fanger oppmerksomheten. Du kan for eksempel bruke beachflagg, gulvmatter, skilt i kryssfiner eller heliumballonger, så oppmerksomheten virkelig når toppen. Thure Trykk leverer alt du trenger.

Ta kontakt med oss!

TIPS 14 – Giveaways

De mest populære giveaways (som de fleste ikke takker nei til) er merch som flaskevann, mintpastiller/drops, handlenett, notatblokker og kulepenner. Her har vi i Thure Trykk uendelig med valg!

TIPS 15 – Aktivitet på standen

Tenk på konkurranser eller annen form for underholdning som kan tiltrekke oppmerksomhet, det er alltid populært.

TIPS 16 – Bruk video

TV med demo-video er bra for å fange folks oppmerksomhet, og som utstiller kan du enkelt starte en dialog herfra.

TIPS 17 – Bruk grafikk

Dropp lange produktbeskrivelser, og bruk i stedet grafikk og bilder.

TIPS 18 – Husk å reklamere... i taket

Mange overser muligheten for å få henge et banner fra taket. Sjekk opp regler for utstillere om dette er en mulighet. Thure Trykk bistår med mange forskjellige varianter.

TIPS 19 – Husk å reklamere... andre steder

Dine potensielle kunder er overalt på messen. Plasser derfor flyers/brosjyrer andre steder på messen, for eksempel i kaféen eller ved inngangen – men spør om lov først.

TIPS 20 – Blikfang, blikfang, blikfang

I gjennomsnitt ser folk kun 2–3 sekunder på standen din. Sørg derfor for å ha enkle budskap og synliggjør en «oneline» i øyehøyde, som lett kan sees på avstand.

UNDER MESSEN

LEADS, LEADS, LEADS

TIPS 21 - Når vi er på standen er vi på jobb

Ta intern snikk-snakk eller svar på e-post etter messen er over.

TIPS 22 - Samle inn leads, mange leads

Sørg for å samle inn e-postadresser eller visittkort fra alle besøkende på standen din. Du kan for eksempel spørre om de vil bytte visittkort, eller be dem delta i en spennende konkurranse ved å skrive inn e-postadressen sin.

TIPS 23 - Ta notater

Ta notater om samtalen med leadet som ga deg et visittkort. Jo mer info du har her, desto bedre inngangsvinkel har du når du kontakter kunden i etterkant.

TIPS 24 - Vær presentabel, men komfortabel

Se profesjonell og presentabel ut i tøyet. Bruk profilert tøy som viser hvem du er. Thure Trykk hjelper deg med profilert bekledning. Husk gode sko for mange timer på beina.

TIPS 25 - Konkurransen

Lag en intern konkurranse om hvem som kan skaffe flest leads. Det motiverer!

TIPS 26 - Ta med deg selgeren, ikke fagpersonen

Resultatet ditt fra messen kan mangedobles hvis du tar med en utadvendt person som aktivt henvender seg til folk allerede ute i gangene.

TIPS 27 - Pass på hyggen...

Det er vanligvis planlagt middager og events som fort kan bli livlige utover kvelden. Si nei takk til alkohol, legg deg tidlig, og vær forberedt til å prestere neste dag.

TIPS 28 - Ikke glem å selge til andre leverandører

Begynn å sette opp messestanden din i god tid, slik at du har tid til å gå rundt og hilse på de andre utstillerne før messen åpner.

TIPS 29 - Tiltrekningskraft

Flokkmentaliteten er sterk. Jo flere mennesker det er på standen din, desto flere blir tiltrukket. Er det for eksempel bare én gjest på standen din, kan du tilby en kopp kaffe.

ETTER MESSEN

RESULTATER

TIPS 30 - Rask oppfølging

Senest en uke etter messen bør du følge opp dine leads. Gjerne før.

TIPS 31 - Markedsfør deg på nett

De fleste deltakere fra messen har hatt mobilen i lommen, og dette kan spores via GPS-koordinater på Google. Lag feks en Adwords-kampanje målrettet mot de besøkende.

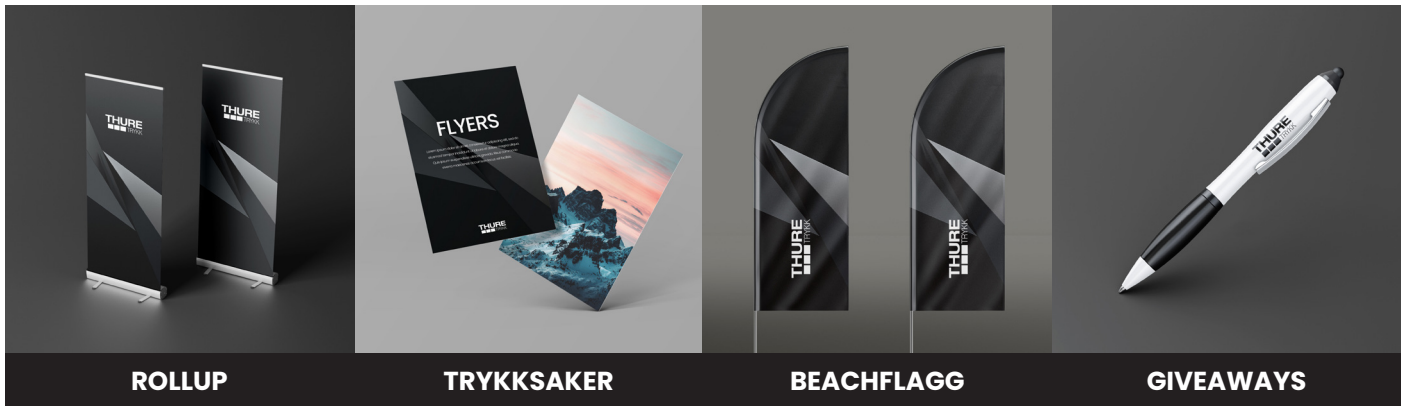
TIPS 32 - Oppfølging til ledelsen

Samle opp hvilke resultater som ble oppnådd og om målene ble innfridd.

TIPS 33 - Skriv ned

Ta notater om hva som gikk bra, hva som gikk dårlig, og hva som kan gjøres annerledes neste gang. Gjør dette mens du har erfaringene ferskt i minne.

TIL MESSEN



KONTAKT OSS

Vi hjelper deg gjerne med planlegging og produksjon til messen.

post@thure-trykk.no
thure-trykk.no
Trommedalsvegen 227, 3735 Skien