

✓ **Messe-Vorakquise → Messe!! So glamourös, wenn der Stand gut besucht ist -- sonst eher eine Fehlinvestition!!**

- **Wie viel geben Sie für Ihren Messeauftritt aus? (Planung, Umsetzung, Meetings, Messeoutfits, Personal)**
- **Was soll das eigentliche Ziel Ihres Messeauftritts sein?**

Teure Messestände, eine stressige Vorbereitungszeit und dann ist das Standpersonal nicht ausgelastet. Damit sich die hohen Investitionen rechnen und Ihre potenzielle Kundengruppe wirklich zur Messe kommt, gibt es ein einfaches Mittel: die telefonische Messeeinladung. Im Gespräch werden wichtige Informationen ermittelt und ausgetauscht. Der Kunde bekommt vorab wertvolle Hinweise zur Messe, z.B. über die Lage des Messestandes, welche Mitarbeiter zur Terminvereinbarung vor Ort sind, Messeneuheiten die erstmalig vorgestellt werden, ggf. können Gratis- oder ermäßigte Messekarten zugesendet werden und sollte der Kunde nicht zur Messe kommen, so ist er trotzdem gut informiert und kann unter Umständen ein „Trostpflaster-Angebot“ erhalten. Service vom Feinsten für Ihre kostbaren Kunden!

In unseren Projekten führten Quoten von bis zu **22,9% Messebesucher** auf den Stand.

Beispiel:

Sie möchten alle Kunden und potenziellen Kunden zu einer Messe einladen, die in München stattfindet. Dazu sollten alle aus dem Umkreis von 300km angeschrieben werden. Ihr Datenbestand beläuft sich auf 1.000 Adressen. Doch dazu fehlt durch die gesamte Messenvorbereitung die "Manpower" in Ihrem Unternehmen, um diese Adressen anzutelefonieren und evtl. auf der Messe persönliche Termine zu vereinbaren. Sie geben uns Ihre Adressen und wir terminieren und laden Ihre potenziellen Kunden auf die Messe ein.

*1.000 Kunden – 20% Ausschuss (=200 Kunden), bleiben noch 800 für die Messe-Vorakquise -- 30% haben Interesse (=240 Kunden) und sagen zu, dass Sie zu Ihrem Messestand kommen. Wir wissen natürlich beide, dass 50% davon ihr Wort halten. **Macht aber immer noch 120 Kunden, die Sie auf Ihrem Messestand begrüßen dürfen.** Und **10%**, die Sie auf der Messe an **Kunden gewinnen**, sind **12 Neukunden!!** Damit hat sich die Akquise locker gerechnet, denn mit einem durchschnittlichen Kundenumsatz von 20.000€ pro Jahr sind das bei mir **240.000 € zusätzlicher Umsatz!** Und so geht das dann Jahr für Jahr, für Jahr...und die gewonnenen Kunden platzieren Nachkäufe, d.h. Ihr Invest wird immer geringer und der Umsatz steigt. Ganz einfach!*

In diesem Beispiel:

Wenn Sie nichts tun → **240.000€ nicht gemachter Umsatz**

Ihr Invest → **35.000€**

Ihr Zusatzumsatz + Imagegewinn → **240.000€**

(Die übrigen 788 Kunden können übrigens gerne in der Akquise verbleiben, siehe Kundenbetreuung/Kundenbindung)

Ihr Gewinn:

- **Engagiertes und geschultes, charmantes Team** am Telefon, das professionell, verlässlich, schnell und flexibel ist – ob das Team nun bei Ihnen in der Firma sitzt oder eben an einem anderen Standort telefoniert. Wir **gehören zu Ihnen!**
 - ➔ Wir legen einen hohen Wert auf Erfahrungen und Fachkompetenz und deshalb investieren wir jährlich einen fünfstelligen Betrag in Trainings und Coachings für unsere Mitarbeiter.
- **Permanente Messe-Vorakquise** ohne Ausfälle durch Krankheit oder Urlaub.
 - ➔ Sind Ihre Mitarbeiter krank oder im Urlaub, fehlen die Kapazitäten für die Messe-Vorakquise, also entfällt diese dann. Unsere Teams sind so aufgestellt, dass eine **gut vorbereitete, strukturierte** und **permanente** Messe-Vorakquise garantiert wird.
- **Stetige Erreichbarkeit**, da das gesamte Phase K! -Team für Rückrufe zur Verfügung steht.
- Wir sichern eine **kurze Einarbeitungsphase** zu.
 - ➔ **jede Branche, jede Firma und auch jedes Produkt bzw. Dienstleistung ist erlernbar.** Schließlich sind wir alle mal irgendwomit angefangen und haben von der Pike auf gelernt.
 - ➔ „**Learning by doing**“ – Das Fachwissen baut sich immer mit dem Tun auf. Schon nach kurzer Zeit werden wir zu **Experten** auf Ihrem Gebiet! **Versprochen!!**
- Es wird immer die **Persönlichkeit** und das **Vertrauen** gekauft – niemals das Fachwissen!!
 - ➔ Und genau deshalb sind wir so **gut** in dem, was wir machen. Persönlichkeitsweiterentwicklung wird bei uns großgeschrieben. Dazu investieren wir jährlich einige tausend Euro und arbeiten mit einem externen Trainer.
- **Zusätzlicher Umsatz** und **zusätzliche Kunden** für Ihr Unternehmen.
 - ➔ Wir **schöpfen** alle vorhandenen Potenziale **aus**, um die Kunden auf Ihre Messe einzuladen.
- Wir **beobachten den Markt**, um rechtzeitig Kundenwünsche und Marktveränderungen zu erkennen.
- Wir **verbessern Ihre Kundenbindung** durch **regelmäßigen Kundenkontakt (Zuverlässigkeit und Wertschätzung** bleiben dem Kunden immer in Erinnerung!) und durch eine **intelligente Kommunikation** mit **persönlicher Note**.
- Wir akquirieren **kompetent** und belegen eine **umfassende Dokumentation**.
- Wir garantieren ein umfassendes Kundenmanagement für den **bestmöglichen Auf- und Ausbau des Kundenkreises**, besonders im Bereich der Messe-Vorakquise.