

## Terminvereinbarungen für Aussteller

### Ausgangslage / Ziel

Ziel einer Messe ist es den berühmten Werbefranken bestmöglich zu investieren. Oder anders gesagt: durch den finanziellen und betrieblichen Aufwand einen bestmöglichen Nutzen/Gewinn für das Unternehmen zu erzielen. Auch hier gilt das Prinzip des schwächsten Gliedes welches Entscheidend für den Erfolg ist. Um eine möglichst hohe Besucherfrequenz sicher zu stellen, müssen entsprechende Massnahmen lange vor der eigentlichen Messe eingeleitet werden. Neben klassischen Werbemassnahmen sind aber vor allem Direktmarketing-Instrumente dazu geeignet.

### DM-Instrument Telemarketing

Telemarketing ist ein hervorragendes Werkzeug zur Besucher- und Termingenerierung in der Vor- und Nachbereitung von Messen.

### Wo liegt ihr Nutzen beim Einsatz von Telemarketing

**Vorbereitung:** Mit einem klaren Budget können direkt Termine mit Interessenten und/oder Kunden vereinbart werden.

**Nachbereitung:** Die wertvollen Leads der Messe können in Besuchstermin, Bestellungen usw. gewandelt werden. Zusätzlich bietet sich eine Befragung zur Messe an, um künftige Auftritte zu optimieren.

### Einsatzmöglichkeiten/Kampagnen

#### Vor der Messe:

- Terminvereinbarung **an der Messe** mit
  - bestehenden Kunden (A,B,C)
  - ehemalige Kunden
  - Kaltadressen

#### Nach der Messe:

- Terminvereinbarung **beim Kunden** mit
  - mit Leads aus der Messe
  - mit Interessenten die sich angemeldet haben aber nicht gekommen sind

### Wichtig zu beachten

Die Erfahrung zeigt, dass die Verbindlichkeit bezüglich eines vereinbarten Termines an einer Messe abgenommen hat. Aus diesem Grund ist der Gesamtprozess bei einer solchen Kampagne von höchster Bedeutung.

#### Beispiel eines Prozesses:

- schriftliche Einladung
- telefonischer Nachfass
- schriftliche Bestätigung
- 1. Reminder (schriftlich / e-mail)
- eventuell 2. Reminder

#### Ablauf

- ca. 10 Wochen vor der Messe: Kampagnenbriefing - anschliessend Konzepterstellung.
- ca. 8 Wochen vor der Messe:
  - Detailablauf
  - Erstellung Script und Argumentarium
  - Bestellung Adressen – sofern nicht vorhanden
- ca. 6 Wochen vor der Messen:
  - Schulung und Projektstart
- ca. 4 Wochen vor der Messe:
  - Bestätigungen und Reminder

#### Kosten

Preisraster für Terminvereinbarung vor und nach der Messe	
Nettokontakte 1)	Kosten pro NK 2)
bis 100	28.00
ab 100	26.00
ab 200	24.00
ab 500	22.00

1) Abgeschlossene Gespräche mit Zielperson  
2) exkl. MWST und Adressen (elektr. mit Tel-Nr.)

#### Kontakt

callExpert GmbH  
Herr Willi Wolf  
Europastrasse 4  
8152 Glattbrugg

Telefon: 044 567 25 25  
Fax: 044 567 25 55  
Mail: willi.wolf@callexpert.ch  
www.callexpert.ch

**Der Partner für Telemarketing**