

# Messecontrolling - Wie geht denn das?

In meiner Praxis als Unternehmensberater für Marketing und Vertrieb hat sich über viele Jahre gezeigt, dass die Kunden oftmals Schwierigkeiten haben, ein eigenes Messecontrolling zu entwickeln und danach systematisch den Erfolg der eigenen Messeaktivitäten zu steuern bzw. kontrollieren. Das Ergebnis ist dann leider oftmals nur reiner Aktionismus. Parallel dazu sind dann als Folge viel zu häufig Demotivation und Desinteresse aller Beteiligten.

Um sich aus diesem Teufelskreis zu lösen bietet sich der Weg, mit Hilfe eines ganzheitlichen Messecontrollings "Grund" in den eigenen Laden zu bringen. Grundsätzlich ist dies natürlich eine legitime Vorgehensweise. Es stellt sich allerdings dann oftmals die berechtigte Frage, ob diese ohne externe Unterstützung bzw. Hilfe von Außen der richtige Weg ist.

Doch eins nach dem anderen. Mit dieser Vorlage für Ihr Messecontrolling haben Sie die Möglichkeit, die Entwicklung einer eigenen Messeerfolgsrechnung professionell vorzubereiten. In dem Sie Stück für Stück durch die einzelnen Punkte dieser 15-seitigen Arbeitshilfe durcharbeiten erschließen sich viele Handlungsfelder. Sie vermeiden damit die Gefahr, sofort um Lösungen zu ringen, ohne den entsprechenden Sachverhalt zuvor analysiert zu haben.

Ich wünsche Ihnen bei Ihrem Vorhaben viel Erfolg und eine erfolgreiche Umsetzung für Ihr eigenes Messecontrolling. Und wenn Sie erkennen, dass doch noch den einen oder anderen Punkt mit einem Externen diskutieren möchten - oder Unterstützung bei der Umsetzung Ihres eigenen Vertriebskonzepts suchen - dann freue ich mich über eine unverbindliche Kontaktaufnahme. In einem ersten Telefonat werden wir sicherlich den Umfang und die Art der benötigten Unterstützung festlegen können. Im Anschluss lasse ich Ihnen dann gern ein unverbindliches Preisangebot zukommen.

Sie erreichen mich unter folgender Adresse:

**b2bMarketing**<sup>®</sup>  
Coaching, Training & Consulting

***Harald Weber***

Rodenberger Allee 16, 31542 Bad Nenndorf

Telefon: 05723 – 98 98 601

Fax: 05723 – 98 98 603

Mobil: 0171-7802719

eMail: [hw@b2bMarketing.de](mailto:hw@b2bMarketing.de)

Home: [www.b2bMarketing.de](http://www.b2bMarketing.de)

Eine Messeteilnahme rechnet sich häufig nur, wenn als Ergebnis eine ausreichende Anzahl von Neukunden bzw. neuer Projekte herauskommt. Welche Steuerungsinstrumente stehen für diese Zielerreichung zur Verfügung? Wie kann bereits während der Messe tagesaktuell der Erfolg gemessen und bewertet werden? Eine Auswahl bewährter Steuerungsinstrumente finden Sie in dieser Arbeitshilfe hier.

Eine gute Messenvorbereitung und –planung beinhaltet stets das spätere Messecontrolling bzw. die Messeerfolgsrechnung. Das Verhältnis von Aufwand und Nutzen gilt es zu optimieren. Zusätzliche Gesichtspunkte sind die zielgerichtete Kundenansprache auf dem Stand sowie der Aufbau und die Struktur der eigentlichen Verkaufsgespräche.

## Checkliste Messeziele - qualitativ und quantitativ

Festlegen und Gewichten der Marketing- und Vertriebsziele für den eigenen Messeauftritt (Auswahl)

Warum wollen wir auf einer Messe auf uns aufmerksam machen?
- ....
- ....
- ....

Was wollen wir präsentieren - Themen und Inhalte	Warum gerade das?
- ....	
- ....	
- ....	

Wie wollen wir präsentieren?	Warum gerade so?
- ....	
- ....	
- ....	

Fragen zu den Kapazitäten und Verantwortlichkeiten	Name	Name	Name
Wer kümmert sich verantwortlich um unseren Messeauftritt?			
Wer kann alles Unterstützen?			
Ist externe Unterstützung notwendig, wer?			
Wer gehört alles zum Standteam auf der Messe?			
Wer kümmert sich um das Messetraining?			

Welche Messen kommen vor diesem Hintergrund für unser Unternehmen in Frage?	Termin	Preis / Leistung	Priorität
- ....			
- ....			
- ....			

.....

Bestellen Sie noch heute die Arbeitshilfe für die Erstellung Ihres eigenen Messecontrollings. Für nur **17,85 Euro** (einschließlich 19 % MwSt.) erhalten Sie ihn als PDF- und original Worddatei zugeschickt. Zusätzlich erhalten Sie die 14 original Excel-Arbeitsblätter, die als Vorlage in den Text eingearbeitet wurden. Passen Sie diese auf Ihr Unternehmen an und Sie haben eine praxisbewährte Arbeitshilfe, wie es ein Unternehmensberater nicht besser machen würde.

Gehen Sie auf die Seite [http://www.b2bmarketing.de/html/download\\_vertrieb.html](http://www.b2bmarketing.de/html/download_vertrieb.html) und füllen Sie das entsprechende Formular aus. Sie erhalten dann per Mail eine Rechnung. Nach Zahlungseingang auf unserem Konto, senden wir Ihnen den Fragenleitfaden als Originaldatei (Word,- Excel- und pdf-Datei).