

# 10 Fragen zum Messeerfolg

## Kenne die Entwicklungsfelder deines Vertriebsteams

Die Buchung eines Messestands erfolgt rasch, jedoch gehen damit erhebliche Kosten einher. Diese umfassen nicht nur die Standgebühren, sondern auch die Aufwendungen für das Vertriebsteam, ohne die Zeit zu vernachlässigen, in der während der Messe keine direkten Umsätze durch Kundenbesuche erzielt werden können.

Daher ist es für Vertriebsleiterinnen und Vertriebsleiter äußerst vorteilhaft, das eigene Team einer eingehenden #Analyse zu unterziehen und gegebenenfalls die Fähigkeiten durch gezieltes Training zu optimieren. Sybille Letschert, ifsm Trainerin, teilt daher 10 Fragen mit dir, die dich in der Vertriebsführung unterstützen können.

### 1 Kommunikationfähigkeit

Wie effektiv ist die verbale und non-verbale Kommunikation der Vertriebsmitarbeitenden auf einem Messestand, um Messebesucher:innen überzeugend anzusprechen und zu involvieren? Ist die Haltung eher vorsichtig, zögerlich oder ein „zu viel von...“?

### Kundenverständnis 2

Kennen und können die Vertriebsmitarbeitenden auf einer Messe die Bedürfnisse der Zielgruppe? Wie werden diese identifiziert und analysiert? Wie baut das Team schnell Vertrauen auf? Wie eine schnelle, zielgerichtete Ansprache der Kund:innen?



### 3 Produkt-Markt Analyse

Kennt mein Messteam die Potenziale der eigenen Dienstleistung/ des eigenen Produktes?  
Kennen sie die Stärken, Chancen aber auch die Schwächen, auch im Vergleich zur Konkurrenz? (B2B Matrix)

### Datenanalyse und Lead-Generierung 4

Wie quantifiziert und wie qualifiziert das Team die gewonnenen Leads? Was ist zu tun, um die Fähigkeiten meines Teams in der effizienten Analyse von gesammelten Daten zu entwickeln? Wie stellen wir sicher, dass wir qualifizierte Leads identifiziert und strategisch verfolgen können?

### 5 Teamarbeit und Koordination

Wie ist die Zusammenarbeit des Messteams mit den Kolleg:innen von Marketing? Wie können wir die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Abteilungen, insbesondere zwischen Vertrieb und Marketing fördern, um eine nahtlose Integration der gesammelten Informationen sicherzustellen? Wer sollte wann involviert werden?

### Flexibilität und Anpassungsfähigkeit 6

Wie flexibel erlebe ich mein Team? Sind sie lösungsorientiert oder eher problemorientiert. Wie können wir sicherstellen, dass unser Team flexibel mit sich schnell ändernden Situationen und Anforderungen umgeht? Wie können wir agil auf die Bedürfnisse der Besucher reagieren?



## 7 Kundenorientierung

Wie wird Customer Centricity durch das Team und durch Messstand mit all den Feature erlebbar? Wie können wir gezielt darauf hinwirken, eine ganzheitliche, kundenorientierte Denkweise in unserem Team zu entwickeln?

## 8 Präsentationfähigkeiten

Welche Fähigkeiten zeigt das Team, Präsentation und Kundenansprache in Einklang zu bringen? Wie gelingt es unseren Mitarbeitenden überzeugend in Wort und Stimme, sowie in einer positiven Körpersprache für unsere Dienstleistung oder Produkt zu sprechen?

## 9 Projektmanagement

Wie und mit welchen Tools planen wir unsere Messe? Eignet sich das bestehende Projektmanagement Tool, um die effiziente Organisation und Durchführung der Messeaktivitäten zu gewährleisten? Oder müssen wir ein neues Tool anschaffen, was uns Arbeit abnimmt und uns effektiver werden lässt?

## 10 Zeitmanagement

Messen sind kraftraubend, daher ist die Frage wichtig, wie das Messteam die mögliche Zeit effektiv nutzt? Wie können wir die Fähigkeiten unseres Teams gezielt entwickeln, um die begrenzte Zeitspanne auf Messen optimal zu nutzen und so effektive Interaktionen sowie Präsentationen sicherzustellen?

