

33 TIPS

Till dig som ska på mässan

Tusentals av kunder tar varje år på mässan med trycksaker och mäss-system från Lasertryck.se. Vi delar dom bästa mässtipsen från våra kunder samt egna erfarenheter.

FÖRE MÄSSAN, BUDGET

TIPS 1 / Gör en förväntad budget

Gör en beräkning på dina omkostnader vs. förväntad omsättning, så att du har en klar avstämning – och kanske acceptans – innan du startar med planeringen.

FÖRE MÄSSAN, PLANERING

TIPS 2 / Boka i god tid

Mässor är populära! Om du önskar få en bra plats, ska du vara ute i god tid.

TIPS 3 / Boka den bästa möjliga placeringen

Ett bra trick är att placera ditt mässtånd nära kaffe och matställen, där det passerar många.

TIPS 4 / Gå efter placering och inte storlek

Det största standet är nödvändigtvis inte det bästa (och bestämt inte det billigaste). Gå efter det standet som du menar är bäst placerat.

FÖRE MÄSSAN, MARKNADSFÖRING

TIPS 5 / Berätta att du är på mässan

Berätta för alla dina kontakter, i mailsignatur, mm att du deltar på mässan.

TIPS 6 / Sänd inbjudningar

Sänd en personlig hälsning via post och bjud in dina största kunder och potentiella nya kunder.

TIPS 7 / Boka möten

Följ upp på inbjudna kunder och potentiella nya kunder, och försök att få dom komma förbi på en oförpliktad kopp kaffe.

TIPS 8 / Ha en målsättning

Som budgeten är viktig, så är en förväntad målsättning minst lika viktig. Avtala innan mässan hur många nya kunder/kontakter ni förväntar få ut av mässan. Det ger också en god intern tävlingkänsla att föreslå ett optimistiskt, men realistiskt siffra + 5 %.

FÖRE MÄSSAN, UTFORMNING AV STÅNDET

TIPS 9 / Ta hjälp av design-guiden

Se till så att besökande på mässan kan känna igen er och tänk över ett genomgående färgtema.

TIPS 10 / Undersök reglerna för utställare

Se till att håll ordning på vilka regler som gäller. Är det t ex tillåtet att klistra material på väggarna, finns det överhuvudet bakväggar? Arkitekter för mässor kan ha en tendens att komma på nya ideér.

TIPS 11 / Ha ordning på visitkorten

Visitkorten är viktiga – mycket viktiga. Se till så att ni har tillräckligt med för alla deltagare i erat stand.

TIPS 12 / Presentera din verksamhet i broschyrer

Broschyrer som folder och häften kostar inte så mycket. Se till att ha material klart som profilbroschyr eller produktkataloger, som du kan ge tillsammans med ditt visitkort.

TIPS 13 / Skapa uppmärksamhet

Överväg att använda otraditionella trycksaker, som väcker uppmärksamhet. Du kan t ex använda beachflaggor, golvmattor, och skyltar av ply-wood eller ballonger så uppmärksamheten kommer helt i topp.

TIPS 14 / Giveaway

De mest populära giveaways (som dom flesta inte säger nej till) är saker som flaskvatten, minttabletter, papperspåsar, block och pennor.

TIPS 15 / Aktiviteter i monter

Överväg tävlingar eller annan form av underhållning, som kan locka uppmärksamhet.

TIPS 16 / Använd film

Tv med en demofilm är bra för att fånga folks uppmärksamhet, och du kan som utställare lätt starta en dialog.

TIPS 17 / Låt sinnet tala i din grafiska uppsättning

Låt långa produktbeskrivningar bli hemma och använd istället grafik och bilder.

TIPS 18 / Glöm inte reklamen i taket.

Många glömmer möjligheten att hänga en banderoll ned från taket.

TIPS 19 / Glöm inte att sätta reklam på andra ställen

Dina potentiella kunder är överallt på mässan, placera därför dina flyers/vykort andra ställen på mässan, t ex i cafeet eller vid ingången – men fråga om lov först.

TIPS 20 / Blickfånget, blickfånget blickfånget

I genomsnitt tittar folk endast 2-3 sekunder på ditt stand. Se därför till att ha enkla budskap samt att ha något som drar blickarna åt din monter, samt även på avstånd.

UNDER MÄSSAN, KONTAKTER, KONTAKTER, KONTAKTER

TIPS 21 / När vi är i montern, så arbetar vi

Inget struntprat om e-mail besvaras på kvällstid.

TIPS 22 / Knyt kontakter, många kontakter

Se till att få samlat in mailadresser, eller visitkort från alla dina besökande i din monter. Du kan t ex fråga om dom vill byta ett visitkort mot choklad, eller fråga om dom vill vara med i en tävling genom att bara fylla i deras emailadress.

TIPS 23 / Anteckna gärna

Ta gärna anteckningar av dina samtal med kontakter som lämnar sitt visitkort. Ju mer info du har, desto bättre ingångsvinkel har du när du kontaktar kunden.

TIPS 24 / Var presentabel men bekväm

Var snygg och presentabel i ditt utseeende, men se också till för att få några bekväma skor på eftersom det blir många timmar på benen.

TIPS 25 / Kontakt tävling

Gör en tävling om vem som kan skaffa flest kontakter, det motiverar.

TIPS 26 / Ta med säljare, inte fackmän

Ditt resultat från mässan kan mångdubblas, om du tar med en säljande person som aktivt vänder sig till folk, redan ute i ingången.

TIPS 27 / Passa på nöjet

Det är oftast planerat middagar och event med alkohol på kvällen. Säg nej tack till alkoholen, gå tidigt i säng och var 110 % klar till nästa dag.

TIPS 28 / Glöm inte att sälja till dom andra leverantörerna

Börja att ställa upp ditt mäsständ i god tid så att du har tid att komma runt och hälsa på dom andra utställarna innan mässan öppnar.

TIPS 29 / Kom ihåg lemmingeffekten

Lemmingeffekten är stark. Ju fler som samlas vid din monter, desto fler dras dit. Har du t ex bara en besökare kan du erbjuda en kopp kaffe och skapa lite liv.

EFTER MÄSSAN, GENOMGÅ RESULTATET

TIPS 30 / Snabb uppföljning

Senast en vecka efter mässan, bör du följa upp på alla kontakter, gärna före.

TIPS 31 / Marknadsför dig online

Dom flesta deltagarna från mässan har haft mobilen i handen och det vet google via GPS-kordinater.

Gör en Adwords-kampanj riktat mot dom besökande.

TIPS 32 / Uppföljning till ledningen

Sammanställ resultat, vilka blev uppnådda utifrån målsättningen.

TIPS 33 / Skriv ned

Gör anteckningar om vad som gick bra, samt vad som gick dåligt samt vad som kan förbättras till nästa gång.

FÖR MESSAN



Se alla produkter och de många alternativen på www.lasertryck.se/maess.

KUNDSERVICE I VÄRLDSKLASS

Få tag i mig innan du ska på mässa nästa gång. Jag kan hjälpa dig med allt från enkla rollup-system till kompletta skräddarsydda mässmontrar.

Med vänliga hälsningar
Linda Pettersson

Mail: lpe@lasertryck.se
Tlf: 08-55 11 89 54

