

## 2 Kostenplanung: Versiert budgetiert.

Fest steht: Bis ein Messestand seine Besucher und damit Ihre potentiellen Kunden beeindruckt, kommt viel zusammen. Dies und das schlägt auf die Kostenseite zu Buche. Wir sind der Überzeugung, daß unliebsame Überraschungen gleich von Anfang an keine Chance haben dürfen. Ein detailliertes Grobbudget in Form einer umfassenden Kostenplanung sorgt dafür, daß Sie die anfallenden Kosten von A bis Z im Griff haben. Achten Sie also auf die Posten:

Standplatzmiete	_____
Miete für zusätzliche Tagungsräume und Werbeflächen	_____
Standkonzeption, Standbau	_____
Standbepflanzung	_____
Anschluß und Betriebskosten für Strom, Wasser, Telefon, Datenleistungen usw.	_____
TV, Video, Projektionen, Multimedia	_____
Messewerbung (Anzeigen/Einladungen)	_____
Pressearbeit vor und nach der Messe	_____
Ausstellungsprogramm (Vorführungen, Shows, Modeschau usw.)	_____
SUISA-Gebühren (für musikalische Darbietungen)	_____
Kosten für Aktionen während der Messe (Seminare, Abendveranstaltungen, Kundeneinladungen u.ä.)	_____
Kosten für Dekorateur, Fotograf, Bewachungspersonal, Standreinigung	_____
Externes Montage- und Standpersonal (Hostessen, Modelle usw.)	_____
Messekleidung/Namensschilder	_____
Reise- und Übernachtungskosten	_____
Taggelder/Spesen/Überstundenzuschläge	_____
Parkgebühren/Trinkgelder	_____
Versicherungen für Ausstellungsgüter	_____
Transporte und allfällige Verzollungen	_____

Platzspesen/Spediteur	_____
Werbegeschenke, Streuartikel, Tragtaschen, Plakate, Aufkleber	_____
Prospektmaterial, Verkaufsunterlagen, Preislisten	_____
Eintrittsgutscheine/Einladungen	_____
Bewirtungskosten/Restaurationsbetrieb am Stand	_____
Unvorhergesehenes/Reserven	_____
<b>Total</b>	_____