

## 9 Messe-Nacharbeit: Der ganz starke Schlusspunkt.

Alles hat geklappt, hoffentlich wie am Schnürchen. Alle Beteiligten sind von Streß und Hektik geschafft. Aber noch sollten Sie sich nicht auf den verdienten Lorbeeren ausruhen. Denn Ihr Verkaufserfolg läßt sich durch eine intensive und professionelle Messe-Nacharbeit entscheidend beeinflussen. Zudem liefern Ihnen die Ergebnisse einer systematischen Nacharbeit wertvolle Hinweise für die Vorbereitung der nächsten gleichartigen Messe. Achten Sie also auf:

- Zusendung der versprochenen Unterlagen an die Standbesucher
- Messeanschluss-Telefonate von Spezialisten
- Schriftlich für den Besuch danken
- Verarbeitung der eingehenden Aussendienst-Meldungen
- Übertragung der ausgefüllten Kontaktbögen in die Kontaktbogenauswertung
- Kontrolle der Ergebnisse
- Registrierung der eingehenden Aufträge
- Räumliche Konzeption des Standes       sehr gut       nicht befriedigend
- Präsentation der Exponate                       sehr gut       nicht befriedigend
- Briefing des Standpersonals                       sehr gut       nicht befriedigend
- Streuung der Einladungsschreiben               sehr gut       nicht befriedigend

Zielsetzung für die nächste Messe \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Viel Erfolg wünscht Ihnen



Andreas Messerli